

**DISEÑO DE UNA GUÍA PRACTICA PARA ORIENTAR A LOS IMPORTADORES
Y EXPORTADORES EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL
TRANSPORTE MARÍTIMO EN COLOMBIA**

**CAROLINA ALEXANDRA PERLAZA ZEA
DENISE ARI VIDAL GAMBOA**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2014**

**DISEÑO DE UNA GUÍA PRACTICA PARA ORIENTAR A LOS IMPORTADORES
Y EXPORTADORES EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL
TRANSPORTE MARITIMO EN COLOMBIA**

**CAROLINA ALEXANDRA PERLAZA ZEA
DENISE ARI VIDAL GAMBOA**

**Pasantía de investigación para optar el título de
Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales**

**Director
RAFAEL ANTONIO MUÑOZ AGUILAR
Economista
Magister**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2014**

Nota de aceptación:

Aprobado por el comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar por el título de Profesional en Mercadeo y Negocios.

FABIÁN ANDRÉS MEJÍA ESPINA

Jurado

CAROLINA ALBARRACÍN BRAVO

Jurado

Santiago de Cali, 09 Junio de 2014

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, le agradezco a Dios por dotarme de todas las habilidades necesarias para realizar este proyecto, permitiéndome culminar una etapa más de mi proyecto de vida. Igualmente quiero agradecer a mis padres, Maribel Gamboa y Edgar Albero Vidal, por todo su apoyo, sacrificios, dedicación, confianza y amor lo que me permitió poder vivir este excelente proceso. A mi hermano, Edgar Alberto Vidal Gamboa, por su compañía y cariño brindado. Y de una manera muy especial, le agradezco al docente y director Rafael Antonio Muñoz Aguilar, por toda la confianza, apoyo, tiempo y conocimientos brindados para poder realizar este proyecto de investigación.

Denise Ari Vidal Gamboa

Le doy gracias a mis padres Adriana y Juan por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación.

También agradezco a mis queridos compañeros y familiares que me apoyaron y motivaron durante los años que duro mi carrera, y que a pesar de la distancia entendieron mis ausencias y siempre estuvieron pendientes de mi proceso.

Carolina Alexandra Perlaza Zea

CONTENIDO

	Pág.
GLOSARIO	12
RESUMEN	14
INTRODUCCIÓN	15
1. ANTECEDENTES	16
2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	18
2.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	18
2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	21
2.2.1 Sistematización del problema	21
3. JUSTIFICACIÓN	22
4. OBJETIVOS	24
4.1 OBJETIVO GENERAL	24
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	24
5. MARCO DE REFERENCIA	25
5.1 MARCO TEÓRICO	25
5.1.1 Teorías del comercio internacional	25
5.1.2 Teoría a favor del proteccionismo	28
5.1.2.1 Teoría mercantilista	28
5.1.3 Teorías a favor del libre comercio	29
5.1.3.1 Teorías clásicas del comercio internacional	29
5.1.3.1.1 Teoría de la ventaja absoluta y teoría de la división internacional del trabajo	29
5.1.3.1.2 Teoría de las ventajas comparativas	30
5.1.3.1.3 Teoría de la demanda recíproca	33
5.1.3.2 Teorías neoclásicas del comercio internacional	33
5.1.3.2.1 Teoría Heckscher – Ohlin o teoría de la proporción de los factores	33
5.1.3.2.2 Teoría del ciclo de vida del producto	35

5.1.4	La ventaja competitiva de las naciones	36
5.2	MARCO CONCEPTUAL	39
5.3	MARCO LEGAL	41
5.3.1	Regulaciones internacionales para el transporte marítimo	41
5.3.2	Las reglas de la Haya (1924)	42
5.3.3	Las reglas de la Haya – Visby (1968)	44
5.3.4	Las reglas de Hamburgo (1978)	45
5.3.5	Las reglas de Rotterdam (2009)	47
5.3.6	Normatividad en Colombia	50
5.4	MARCO CONTEXTUAL	52
6.	METODOLOGÍA	55
6.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN	55
6.2	DISEÑO DE LA METODOLOGÍA	55
6.2.1	Selección de la muestra	55
6.2.2	Tipos de datos	56
6.2.3	Procesamiento y análisis de la información	56
7.	ANÁLISIS DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO EN COLOMBIA.	57
7.1	SITUACIÓN EN COLOMBIA ANTES Y DESPUÉS DE LA LEY 1ª DE 1991	57
7.2	SITUACIÓN ACTUAL EN COLOMBIA.	58
7.2.1	Conocimiento de embarque marítimo o “Bill of Lading” (B/L)	68
7.2.2	Selección de la empresa transportadora	70
7.2.3	Tipos de contratos que abarcan al transporte marítimo	70
7.2.3.1	Contrato de compraventa internacional	71
7.2.3.2	Contrato de carta de crédito o de crédito documentario	72
7.2.3.3	Contrato de seguro de transporte	72
7.2.3.4	Contrato de agencia marítima	73
7.2.4	Estipular las condiciones del transporte	73
8.	PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL FLETE MARÍTIMO INTERNACIONAL EN COLOMBIA	75
8.1	PASO 1: SOLICITUD DE COTIZACIÓN DEL FLETE MARÍTIMO INTERNACIONAL.	81
8.1.1	Termino de Negociación (INCOTERMS)	81
8.1.2	Ruta:	82
8.1.3	Tipo de Carga:	83
8.1.4	Contenedor:	84
8.1.5	Volumen y peso de la carga	86
8.2	PASO 2: VERIFICACIÓN DE EXISTENCIA DEL CLIENTE	86

8.3	PASO 3: ENVIO DE LA COTIZACIÓN AL CLIENTE	87
8.4	PASO 4: ACEPTACIÓN DE LA COTIZACIÓN POR PARTE DEL CLIENTE	87
8.5	PASO 5: ASIGNACIÓN DE LA RESERVA POR PARTE DE LA LÍNEA NAVIERA	88
8.6	PASO 6: RETIRO DEL CONTENEDOR VACÍO	88
8.7	PASO 7: ENTREGA AL CLIENTE EL CONTENEDOR	89
8.8	PASO 8: EMPAQUE Y EMBALAJE DE LA MERCANCÍA POR PARTE DEL CLIENTE	89
8.9	PASO 9: TRASLADO DE LA CARGA AL TERMINAL DE EMBARQUE	89
8.10	PASO 10: EMISIÓN DEL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE B/L	90
8.11	PASO 11: OPERADOR PORTUARIO	91
8.12	PASO 12: TRANSPORTE DE LA CARGA	91
8.13	PASO 13: ENTREGA EN LUGAR CONVENIDO	91
9.	EFICACIA EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO EN COLOMBIA.	93
10.	CONCLUSIONES	95
11.	RECOMENDACIONES	98
	BIBLIOGRAFÍA	99
	ANEXOS	104
	ANEXO A. MOVIMIENTO DE CARGA MARÍTIMA EN LOS PUERTOS COLOMBIANOS	104
	ANEXO B. FORMULARIO DE ACTUALIZACIÓN DE DATOS Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE	106

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Movimiento de carga en Colombia (Toneladas).	20
Cuadro 2. Carga de Comercio Exterior	23
Cuadro 3. Principales productos exportados en Colombia durante el año 2013.	61
Cuadro 4. Numero de navieras por tipo de carga que operan en los principales puertos de Colombia.	66
Cuadro 5. Movimiento de carga en toneladas por líneas navieras en los principales puertos de Colombia año 2013.	66
Cuadro 6. Términos de negociación internacional (INCOTERMS) 2010.	71

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Ejemplo de teorías de las ventas comparativas.	31
Tabla 2. Comercio exterior por tipo de carga por zona portuaria Enero – Diciembre 2013.	64

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Teorías del comercio internacional.	28
Figura 2. Proceso de ejecución del contrato en las exportaciones.	57
Figura 3. Exportaciones totales de Colombia (FOB US\$ Millones).	59
Figura 4. Subsectores de Mayor Crecimiento Absoluto 2013.	60
Figura 5. Participación de los productos en las exportaciones totales año 2013.	61
Figura 6. Importaciones totales de Colombia (CIF US\$ Millones).	62
Figura 7. Participación de los productos en las importaciones totales año 2013.	63
Figura 8. Proceso de contratación del flete internacional en Colombia por medio de un embarcador internacional carga de exportación.	77
Figura 9. Proceso de contratación del flete internacional en Colombia por medio de un embarcador internacional carga de importación.	78
Figura 10. Proceso de contratación del flete internacional en Colombia por medio de una línea naviera carga de exportación.	79
Figura 11. Proceso de contratación del flete internacional en Colombia por medio de una línea naviera carga de importación.	80
Figura 12. Esquema representativo del proceso de los INCOTERMS.	82

Figura 13. Mapa de rutas del transporte marítimo.

83

GLOSARIO

AGENTE DE CARGA: entidad encargada de coordinar y organizar embarques, consolidar y desconsolidar carga, emitir o recibir documentos de transporte.

BUQUE: toda construcción naval destinada a navegar, cualquier que sea su clase.

COMERCIO EXTERIOR: son las normas, reglas, leyes que tiene un país para manejar los negocios internacionales y el comercio internacional con el resto del mundo.

COMERCIO INTERNACIONAL: son todas aquellas negociaciones o acuerdos comerciales que tiene un país con el resto del mundo.

CONTRATACIÓN: es la materialización de un contrato a una persona a través de la cual se conviene, acuerda o pacta, entre las partes involucradas, la realización de un determinado trabajo o actividad a cambio de una suma de dinero.

EXPORTACIONES: es la salida de bienes y servicios al territorio extranjero, cumpliendo los requisitos de las leyes vigentes estipuladas en el decreto 2685 del año 1999.

FLETE: es el costo de efectuar todo tipo de transporte de un lugar a otro; en este caso, el transporte marítimo.

IMPORTACIONES: es la introducción de bienes y servicios al territorio nacional, cumpliendo con los requisitos de las leyes vigentes estipuladas en el decreto 2685 del año 1999.

LINEA NAVIERA: es la entidad dueña de una compañía marítima que a su vez trabaja con buques propios o buques arrendados.

NEGOCIOS INTERNACIONALES: son todas aquellas transacciones de exportación, importación y/o inversión extranjera, que tiene un país con el resto del mundo.

REGULACIONES INTERNACIONALES: acción que consiste en someter a una cosa o actividad a una serie de normas o reglas de carácter internacional.

RESERVA: asignación de un espacio dentro de un buque para ubicar la carga que se va a transportar.

TRANSPORTE MARÍTIMO: es la acción de llevar personas o cosas por mar de un puerto a otro a bordo de un buque, a cambio de una suma de dinero.

RESUMEN

Con el desarrollo del presente trabajo se busca principalmente, brindar un apoyo a todos aquellos usuarios del comercio exterior (Exportadores e Importadores) en Colombia, en el proceso de la contratación del flete marítimo internacional.

El transporte marítimo es el más utilizado a través de los tiempos para el transporte de mercancías de un lugar a otro, pero actualmente no existe un documento donde se expliquen cada uno de los pasos que se debe seguir para poder realizar un proceso exitoso, ya sea, por medio de un agente de carga internacional, o directamente con la línea naviera. Esto ocasiona que las personas usualmente cometan errores por falta de información, incurriendo en sobre costo o pérdidas de la carga.

Igualmente se identificarán algunas regulaciones internacionales y nacionales que se encuentran relacionadas con el transporte marítimo y debe tenerse muy en cuenta para no cometer errores. Así mismo, se deben tener muy presentes los acuerdos comerciales existentes entre los países, debido a que algunos pueden favorecer los intercambios pero otros no, dependiendo de tipo de producto.

Palabras claves: contratación, flete, transporte marítimo, exportaciones, importaciones, proceso, línea naviera, agente de carga internacional, regulaciones internacionales.

INTRODUCCIÓN

El transporte marítimo internacional registra aumentos en su demanda desde el 2010, y sin duda representa un medio fundamental para el comercio internacional, ya que el 80% del comercio mundial se realiza vía marítima. —Para responder a estos aumentos en la demanda, actualmente en América Latina se han implementado mejoras en la infraestructura de sus puertos más importantes, que según la Revista Logística en su orden son: Colón (Panamá), Kingston (Jamaica), Santos (Brasil), Buenos Aires (Argentina), Puerto de Manzanillo (México), Freeport (Bahamas), Puerto Limón – Moin (Costa Rica), Veracruz (México), San Antonio (Chile), Buenaventura (Colombia).”¹

Las mejoras en la infraestructura de los puertos ha generado la necesidad de mejorar los demás procesos que acompañan la exportación e importación de mercancías, con estrategias que ayuden a disminuir en tiempo estas operaciones, lo cual resulta siendo el camino a seguir para ser competitivos mundialmente.

En los últimos años la competitividad es uno de los ejes temáticos más importantes en el desarrollo económico de un país. Para el año 2013, según el Banco Mundial en su publicación del Doing Business, el país pasó de la posición 53 en el año 2009 a 45 en el año 2013, subió 8 puestos, producto entre otros factores de la mejor percepción en la posición en comercio transfronterizo, en el cual se evalúa el tiempo, costo y documentos necesarios para exportar e importar. Por lo tanto, el presente trabajo surge de la necesidad de diseñar una guía práctica, en la cual se especifique y se evidencien claramente los procesos relacionados con la contratación del transporte marítimo en Colombia. Esta guía, será de ayuda para todos los usuarios que se dediquen a las actividades del comercio exterior, ya que se espera realizar una integración de todo el proceso y las entidades involucradas en este, con el fin de que los procesos de contratación marítima en Colombia sean más eficientes y aporte a su competitividad en este sector.

¹ Pino Alejandro. Top 10, los puertos más importantes de América Latina. Revista de Logística. [en línea] [consulta: 16 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: http://www.revistadelogistica.com/n5_top10.asp

1. ANTECEDENTES

Proexport, en el año 2008, publicó una cartilla, donde hace referencia, al papel fundamental que tiene que cumplir el transporte marítimo, dada su enorme participación en la movilización de las exportaciones colombianas. Por esto, la —Cartilla de Transporte Marítimo de Exportación” busca proveer a los interesados de una serie de conceptos básicos, puntuales y concretos, relacionados con los principales aspectos técnicos, operativos, comerciales y legales de la actividad.

El objetivo fundamental, llamar la atención de la comunidad exportadora e importadora del país, sobre algunos aspectos críticos de la operación, generadores de frecuentes controversias y conflictos a causa de situaciones imprevistas como:

- Posible cancelación a última hora del itinerario o servicio anunciado, por parte del transportador, el arribo del buque al puerto puede anticiparse o retrasarse, o el que el viaje se haya sobre-vendido y toda la mercancía no pueda ser embarcada.
- La documentación exigida por las diferentes autoridades puede no llegar a tiempo, contener errores, inconsistencias u omisiones que causen su rechazo y por ello pueda rechazar o aplazar el embarque de la mercancía.
- Es probable que de manera independiente, las autoridades encargadas, aduanas, policía o antinarcóticos, no lleguen a tiempo, y acuerden inspeccionar la carga, y si esto no se realiza con coordinación, puede generar sobre cargos y riesgos para la mercancía, ya que estos procesos son independientes.
- Pueden ocurrir accidentes de trabajo o errores con la maquinaria, lo que puede producir daños en la carga generando costos y conflictos.

Estos conflictos pueden deteriorar las buenas relaciones comerciales que deben existir entre los prestatarios de servicios y los usuarios, y de donde se derivan

graves ineficiencias y sobre costos que afectan la competitividad de las exportaciones e importaciones colombianas.²

La cartilla de Proexport, a parte de la normatividad colombiana, tiene puntos importantes sobre el transporte marítimo en las exportaciones, como las tarifas, los sistemas de embalaje de las mercancías, y los servicios portuarios a los procesos logísticos.

En Mayo de 2010, la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), publicó un Manual Proceso Importación – Carga V 1.6, donde se establecen los procedimientos para cabotaje especial con carga consolidada.

Esto se realizó, debido a que la DIAN están comprometida en el servicio, control y facilitación de los diferentes procesos adelantados por los agentes económicos, por lo cual ha consolidado un nuevo proceso destinado a agilizar el ingreso de mercancías al territorio nacional, debido a que esta entidad es una de las tantas que intervienen en la regulación y control de estos procesos.

La elaboración de dicho manual, ha contemplado criterios pedagógicos y didácticos para posibilitar su aplicación en forma auto-dirigida, y así satisfacer las necesidades y expectativas de los diferentes agentes de la cadena logística. El usuario encontrará las orientaciones necesarias para realizar los procedimientos que debe seguir al efectuar la totalidad de sus operaciones de ingreso de carga.³

En este manual, se pueden identificar cada uno de los procedimientos que se deben realizar sobre el proceso de carga, debido a que se especifica detalladamente no solo la normatividad, sino también los puntos clave del proceso de carga para la importación de mercancías.

² Proexport Colombia. Cartilla Transporte marítimo para Exportación. 2008. [en línea] [consulta: 9 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: www.mtc.gob.pe/portal/consultas/cid/boletines_cid/18.../cartilla.pdf

³ Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Manual Proceso Importación – Carga V 1. 6. Bogotá. Mayo 2010. [en línea] [consulta: 9 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: www.dian.gov.co/descargas/cargaimportacion/manualcarga.pdf

2. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

2.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

A causa del desconocimiento de algunos aspectos críticos relacionados con la normatividad colombiana en la contratación de transporte marítimo, los procesos de importación y exportación, se convierte en procesos largos e ineficientes, por lo que se incurren en sanciones o incrementos de costos por diferentes motivos, lo que provoca un alza en los precios al consumidor final.

En el proceso de la contratación del transporte marítimo, no sólo se tiene desconocimiento en la normatividad relacionada con este, sino en todos los pasos que se deben realizar para dicha contratación; siendo los más críticos, la selección apropiada del tipo de transporte, de acuerdo a la mercancía que se desea importar o exportar. Igualmente, el termino de compraventa o negociación, ya que existe un vacío de conocimiento sobre las responsabilidades y costos que le competen al comprador o vendedor dependiendo del término. Esto se debe a que estos términos están en constante actualización y si las personas interesadas no se informan de estos cambios cometen errores en sus procesos, generando pérdida de productividad, clientes y mercado.

Igualmente, existe un desconocimiento en el sistema tarifario de cada uno de los puertos en Colombia, debido a que estos manejan un sistema de facturación diferente al igual que sus políticas de precios, aunque están ajustadas a las normas de la Superintendencia General de Puertos.

También existe un desconocimiento en la información que debe contener un documento de transporte, como los tipos de documentos que deben presentar ante las entidades encargada (INVIMA, Antinarcóticos, DIAN); esto debe presentarse dependiendo del tipo de producto o mercancía que se está comercializando (Carga en Contenedores, Carga Suelta, Granel Sólido o Líquido); por esto, se debe tener un claro conocimiento de la carga que se va a comercializar, conociendo sus especificaciones y características exactas para poder identificar su nomenclatura en el arancel de adunas .

Los usuarios del comercio exterior, desconocen igualmente las entidades que intervienen en el transporte marítimo, como las empresas prestadoras del servicio, entre las cuales se encuentran las Líneas Navieras, Agentes de Carga, empresas transportadoras, entre otras.

Las principales Líneas Navieras son: MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY MSC, EVERGREEN, MAERKS, HAMBURG SUD, CMA-CGM, HAPAG LLOYD, APL, K-LINE, CHINA SHIPPING CONTAINER LINE, CSAV, COSCO, entre otras, las cuales movilizan en promedio 130 millones de toneladas al año en Colombia.

El transporte marítimo y el aéreo son los preferidos para el comercio intercontinental. La mayoría de las importaciones y las exportaciones de América del Sur a países más industrializados no podrían trasladarse de otra forma.

Desde principios de la década de los noventa el gobierno nacional decidió la privatización de la operación portuaria, los cambios, tecnológicos, administrativos, financieros, operacionales y organizacionales del sector portuario colombiano, le permitieron al país mejorar en gran medida las condiciones del mercado de los importadores y exportadores.

Entre los mayores beneficiados de los cambios de la Ley 1 de 1991 se destacan primordialmente los importadores y exportadores. Esto se refleja en la drástica reducción de los fletes y costos portuarios cargados al comercio.

Dentro del transporte marítimo el movimiento portuario se realiza por tres clases de puertos: los puertos regionales (Sociedades Portuarias Regionales en Buenaventura, Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y Tumaco), los especializados (puertos de Sociedades Portuarias Privadas, que manejan productos como banano, carbón y petróleo y que movilizan actualmente el 70% del comercio exterior colombiano) y los privados (manejan productos de importación y exportación del giro ordinario de negocios de empresas particulares).

El Transporte marítimo en el periodo 1999- 2003 aportó el 96 % de la carga de comercio exterior colombiano expresado en toneladas, tendencia que continua actualmente, el 3% por el modo carretero, y solo 1% es transportado por el modo aéreo.

Cuadro 1. Movimiento de carga en Colombia (Toneladas)

MUELLES	TIPOS DE CARGA									
	CARGA GENERAL / FRACCIONADA		GRANEL SÓLIDO		GRANEL LÍQUIDO		CARGA EN CONTENEDORES		TOTAL	
	AÑO 2012	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2011
S P R BUN	925.510	859.433	3.718.386	3.998.362	415.257	439.161	3.719.808	4.035.551	8.778.961	9.332.507
S P R BAQ	731.818	785.211	2.119.079	2.049.658	2.000	18.211	1.336.842	1.322.318	4.189.739	4.175.397
SP PALERMO	657.475	616.428	537.820	341.287		6.408	80.073	30.924	1.275.368	995.046
S P R SMA	385.889	338.343	4.983.724	6.128.215	224.587	200.389	849.119	719.052	6.443.318	7.385.999
EL BOSQUE	329.649	386.066	835.465	833.278			372.903	397.894	1.538.016	1.617.238
CONTECAR	205.605	207.757				10.150	1.902.830	1.680.085	2.108.435	1.897.991
PTO MAMONAL	135.400	168.834	480.989	408.596			5.567	8.119	621.956	585.549
GR PORTUARIO	95.028	50.148	1.195.643	1.206.830					1.290.671	1.256.978
S P R CTG	4.767	19.800					2.940.421	2.811.802	2.945.187	2.831.603
REFICAR	4.062				1.195.199	880.257			1.199.261	880.257
TCBUEN S A	440	33					1.953.904	1.490.865	1.954.344	1.490.898
CEMAS			938.417	915.726					938.417	915.726
S P DL DIQUE		459						105	0	564
TOTAL	3.475.642	3.432.513	14.809.523	15.881.952	1.837.043	1.554.575	13.161.466	12.496.715	33.283.674	33.365.754
FUENTE: SISMAR										

De acuerdo a esto, se identifica claramente la importancia que tiene el transporte marítimo para el desarrollo de la economía de un país (Ver Cuadro N° 1), debido a que se interpreta el crecimiento que ha tenido a través de los años en todos los tipos de carga, siendo este el medio de transporte más usado por los usuarios del comercio exterior, independientemente de que sea más demorado, ofrece precios accesibles a la mayoría de los empresarios.

Colombia, por todos sus puertos, moviliza un significativo volumen de carga de importaciones arribada al país, en términos de peso bruto, la cual se incrementó en 13,4%, al pasar de 31,1 millones de toneladas en 2010 a 35,2 millones de toneladas en 2011; la carga exportada se incrementó en 12,2%, al pasar de 116,0 millones de toneladas en 2010 a 130,1 millones de toneladas en 2011⁴, por lo tanto, es importante tener un conocimiento claro de la normatividad, asociada a los pasos que deben realizar los diferentes usuarios del comercio exterior.

⁴Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Estadísticas de carga de las Importaciones y Exportaciones en Colombia. Enero – Diciembre de 2011/2010. [en línea] [consulta: 28 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasysgestion/EEconomicos/Productos_y_Servicios/Estadisticas_Carga/Documento_Carga_Impo_Expo_enero_diciembre_2010_2011.pdf

El transporte marítimo, o cualquier tipo de transporte internacional de mercancías, no solo se ven afectado por la normatividad que rige este proceso, sino también por el entorno macroeconómico, que tiene un papel fundamental relacionado con los costos y las limitaciones financiera de los exportadores e importadores.

Igualmente, hace algunos años atrás, Colombia ha firmado algunos tratados de libre comercio con diferentes países, los cuales brindan beneficios para los importadores y exportadores, por lo tanto, es importante mantener procesos eficaces que contribuyan al mejoramiento continuo y a mantener relaciones comerciales efectivas con los clientes.

2.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué parámetros necesitan los importadores y exportadores para la realizar la contratación del transporte marítimo en Colombia?

2.2.1 Sistematización del problema

- ¿Cómo es el proceso de contratación del transporte marítimo en Colombia?.
- ¿De qué manera se puede contribuir a agilizar los procesos de contratación del transporte marítimo en Colombia para que sean más eficaces?.
- ¿Cuál es el proceso más eficiente para realizar la contratación del transporte marítimo en Colombia y bajo qué parámetros debe hacerse?.

3. JUSTIFICACIÓN

El transporte es uno de los cuatro pilares de la globalización. Junto con las telecomunicaciones, la liberación del comercio y la estandarización internacional de normas y procedimientos, la mayor eficiencia en los servicios marítimos ha hecho más fácil comprar y vender bienes susceptibles de comercialización, materias primas y componentes casi en cualquier parte del mundo.⁵

El transporte marítimo, es el principal modo de transporte internacional, y además es la conexión más importante que tiene Colombia con el resto del mundo para el transporte de mercancías. Debido a la posición geográfica del país, la mayor parte del comercio exterior es realizada por este medio de transporte.

La globalización y la especialización motivaron la creación de empresas internacionales capaces de operar en distintos puertos y diferentes países del mundo. Indudablemente en la promoción del comercio exterior, los costos juegan un papel central. De hecho, según el *Journal of Commerce* (15 de abril de 1997) mencionaba que —el verdadero motor de la globalización es algo mucho menos visible; la disminución de los costos del transporte internacional”.⁶

Como consecuencia del incremento del comercio exterior por vía marítima, el mercado para las operaciones portuarias también creció.

⁵ Anónimo. Apuntes de Coyuntura. El transporte marítimo en los tiempos de la globalización. 8 de Agosto de 2004. [en línea] [consulta: 12 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/72/11/nota0804.pdf>

⁶ Acosta de Valencia Zenaida María. Regulación de los servicios de transporte en Colombia y Comercio Internacional. 23 de Agosto de 2004. [en línea] [consulta: 11 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: https://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/DEE/Archivos_Economia/265.pdf

Cuadro 2. Carga de Comercio Exterior

AÑO	IMPORTACIONES						EXPORTACIONES						TOTAL COMERCIO EXTERIOR
	TERRESTRE	AEREO	MARITIMO			TOTAL IMPO	TERRESTRE	AEREO	MARITIMO			TOTAL EXPO	
			MUELES PRIVADOS	SOCIEDADES PORTUARIAS REGIONALES	PUERTOS ESPECIALIZA DOS				MUELES PRIVADOS	SOCIEDADES PORTUARIAS REGIONALES	PUERTOS ESPECIALIZA DOS		
1994	774.150	211.787	2.830.446	5.753.278	1.827.093	11.396.754	1.011.429	191.346	7.876.890	3.041.203	26.657.029	38.777.897	50.174.651
1995	1.551.659	189.950	3.127.743	5.948.702	1.640.811	12.458.865	811.866	214.869	2.841.157	3.440.459	35.476.170	42.784.521	55.243.386
1996	1.549.452	176.010	3.518.165	6.977.945	1.284.010	13.505.582	778.487	207.299	4.002.167	4.062.856	44.850.607	53.901.416	67.406.998
1997	1.754.307	221.389	3.557.089	7.387.252	1.742.067	14.662.104	1.037.801	246.477	3.886.451	3.822.737	45.776.096	54.769.562	69.431.666
1998	1.368.657	208.414	3.644.511	7.995.147	1.620.645	14.837.374	1.087.177	239.358	4.178.853	3.790.159	52.889.231	62.184.778	77.022.152
1999	1.080.763	147.248	3.297.296	6.825.722	1.093.789	12.444.818	931.476	242.805	4.178.287	3.791.160	58.107.481	67.251.209	79.696.027
2000	1.313.407	137.016	2.703.322	7.642.683	901.081	12.697.509	1.183.597	251.427	1.950.147	5.586.047	53.881.988	62.853.206	75.550.715
2001	1.306.144	129.558	2.911.722	7.220.043	294.083	11.861.550	1.472.059	242.780	3.366.519	4.358.650	54.193.022	63.633.030	75.494.580
2002	1.222.206	127.687	2.261.492	8.724.685	240.033	12.576.103	1.194.696	257.293	2.925.674	4.934.091	49.577.171	58.888.925	71.465.028
2003	1.214.109	146.142	2.752.283	8.625.699	580.112	13.318.345	1.063.455	299.463	4.098.026	6.159.188	49.475.063	61.095.195	74.413.540
2004	1.397.554	170.110	3.497.358	9.610.462	473.432	15.148.916	2.558.282	331.891	6.544.505	7.526.307	59.069.401	76.030.386	91.179.302
2005	1.331.256	198.472	2.527.223	10.360.309	3.118.660	17.535.920	2.658.448	345.118	2.858.897	6.966.245	65.931.500	78.760.208	96.296.128
2006	1.475.282	199.755	4.101.554	12.175.130	1.077.308	19.029.029	3.179.678	360.078	3.032.044	7.841.723	57.886.079	72.299.602	91.328.631
2007	1.480.698	192.702	5.075.452	12.739.947	1.786.302	21.275.101	3.343.481	318.572	3.577.263	9.606.711	73.655.614	90.501.641	111.776.742
2008	1.669.640	189.808	5.695.531	13.510.749	1.475.319	22.541.047	3.309.772	312.599	3.164.078	10.511.049	95.258.514	112.556.012	135.097.059
2009	1.588.102	158.822	4.050.226	12.128.313	2.609.345	20.534.808	2.714.603	285.865	3.087.239	9.217.857	80.768.779	96.074.343	116.609.151
2010	1.377.516	199.813	7.537.003	13.125.837	1.276.090	23.516.259	2.285.426	286.101	2.972.866	9.361.203	97.611.908	112.517.504	136.033.763
2011	1.487.162	192.882	8.995.615	13.822.336	4.705.304	29.203.299	2.083.813	283.689	9.954.372	10.341.319	106.128.292	128.791.485	157.994.784

Fuente: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, Aeronáutica Civil, Superintendencia de Puertos y Transporte. Ministerio de Transporte; Transporte en cifras versión 2012. [en línea] [consulta: 12 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <https://www.mintransporte.gov.co/documentos.php?id=15>

Como se puede observar en el Cuadro N° 2, desde hace muchos años, la mayoría de la carga internacional es despachada por vía marítima desde los diferentes puertos del mundo, por lo tanto es de suma importancia contar con unos terminales modernos y competitivos para alcanzar la eficiencia en cada uno de los procesos. En Colombia, el transporte marítimo internacional se mueve desde los puertos de Tumaco y Buenaventura, en el Océano Pacífico, siendo Buenaventura el más importante del país, debido a su infraestructura que lo convierte en un puerto polivalente. Así mismo, están los puertos de Cartagena, Barranquilla y Santa Marta, en el mar Caribe.

Contar con terminales modernos y competitivos, es fundamental para agilizar los procesos en términos de tiempo, lo que contribuyen a la reducción de los costos, teniendo en cuenta que es el medio de transporte internacional más económico; pero esto no sería realmente útil si existe un desconocimiento de los procesos y la normatividad colombiana que los rige, lo que puede incrementar en mayor proporción los costos.

4. OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar una guía práctica, que sirva de orientación para los importadores y exportadores en Colombia, para realizar el proceso de contratación del transporte marítimo.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estudiar el proceso de contratación del transporte marítimo en Colombia.
- Contribuir a agilizar los procesos de contratación del transporte marítimo en Colombia, para que sean más eficaces.
- Diseñar una guía práctica que oriente y facilite el proceso de contratación del transporte marítimo de los importadores y exportadores en Colombia, brindando los parámetros que se requieren para dicha contratación.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1 MARCO TEÓRICO

5.1.1 Teorías del comercio internacional. El transporte internacional es la operación de tránsito aduanero, mediante el cual, se realiza el transporte de mercancías o personas de un punto A ubicado en un país a un punto B ubicado en otro país; es decir, es el transporte que se realiza entre varios países y que es sometido a varios procesos legales, asegurándose de que se cumplan las condiciones del contrato.

El transporte internacional se clasifica dependiendo el medio en que se desenvuelve en: transporte terrestre (carretera, ferrocarril), transporte marítimo, transporte aéreo y transporte multimodal.

El transporte marítimo se ha caracterizado por su gran variabilidad en el desarrollo tecnológico de los buques y la especialización de los puertos, gracias a la gran inversión realizada por las empresas administradoras de cada uno de estos, lo que ha contribuido a que la mayor parte del comercio internacional sea movilizadado por este medio de transporte.

La historia del transporte marítimo y el desarrollo portuario se remonta a más allá de 3.500 años a.C. A lo largo de los siglos, el transporte de mercancía a través de los mares, ha ido evolucionando de acuerdo con las necesidades del comercio mundial y de la capacidad técnica para construir barcos más grandes y eficientes instalaciones portuarias adecuadas para la manipulación de mercancías. Hasta hace dos siglos la actividad comercial era ejercida por los armadores, dueños del buque y de las mercancías que se cargaban o descargaban barqueando, para depositarlas en sus factorías en espera de venderlas. Los puertos sólo eran fondeaderos y en ellos los vientos eran más temibles que las olas, de las que los navíos podían defenderse varando en las playas.⁷

En la segunda revolución industrial el transporte marítimo se vio favorecido por la adopción del barco de vapor en reemplazo del velero. Esto posibilitó no sólo una mayor rapidez, sino que permitió el traslado de gran cantidad de mercancías a

⁷ Fernández Muños Luis. Evolución del transporte marítimo internacional aplicación al mediterráneo occidental. [en línea] [consulta: 31 de Mayo de 2014] Disponible en internet: http://www.asesmar.org/conferencias/documentos/doc_semana27/capitulo2.pdf

lugares distantes. Así el mercado internacional creció en forma notable. También aparecieron grandes transatlánticos que favorecieron el traslado de emigrantes europeos hacia América, Asia o África. Los puertos cambiaron su fisonomía y fueron remodelados para adecuarlos a las nuevas necesidades comerciales.

Especialistas en Negocios internacionales de la Universidad Pontificia Bolivariana U.P.B, mencionan las siguientes ventajas que ofrece el transporte marítimo:

- **Alta capacidad de carga** (Emplea vehículos de transporte de mayor capacidad).
- **Competitividad** en materia de fletes, debido a su gran capacidad y fuerza motriz.
- **Flexibilidad** en el manejo de carga, con variedad de buques para distintos tipos de carga (Carga general, carga a granel y carga refrigerada).
- **Continuidad de las operaciones:** En un rango de 24 horas este modo de transporte es menos susceptible de sufrir variaciones, por condiciones climáticas adversas.

Posteriormente mencionan las siguientes desventajas que presenta el transporte marítimo:

- **Accesibilidad:** Generalmente se requiere de otro tipo de transporte antes y después para que la carga llegue a su destino final. Lo cual implica más manipuleo y mayor riesgo de daño.
- **Costo de embalaje:** El manipuleo en puerto exige un embalaje de la carga resistente y relativamente costoso.
- **Velocidad:** Todos los demás modos de transporte son más rápidos, lo cual repercute en el monto del capital inmovilizado por inventario.

- **Frecuencia de los servicios:** La menor frecuencia en los despachos de buques aumenta la duración del almacenamiento de la mercancía, lo cual se traduce en una baja rotación de inventario.⁸

Los cambios estructurales del comercio internacional y la evolución del transporte marítimo inciden directamente sobre el crecimiento y la expansión de los puertos. En principio, hay muchas razones y teorías que guían los modelos de transporte de mercancía.

El comercio internacional tiene diferentes teorías que explican en momentos determinados cada comportamiento y son: Teoría Mercantilista, Teoría de la Ventaja Absoluta, Teoría de la Ventaja Comparativa, Teoría del Ciclo de Vida del Producto.

En general, las teorías económicas estudian los problemas relacionados con una economía individual cerrada. Realmente, podemos ver como los diferentes países sostienen relaciones diplomáticas en el proceso de la asignación de recursos para poder satisfacer las necesidades de sus habitantes; es por esta razón que la teoría económica se ha encargado de estudiar dichas relaciones a través de la economía internacional.

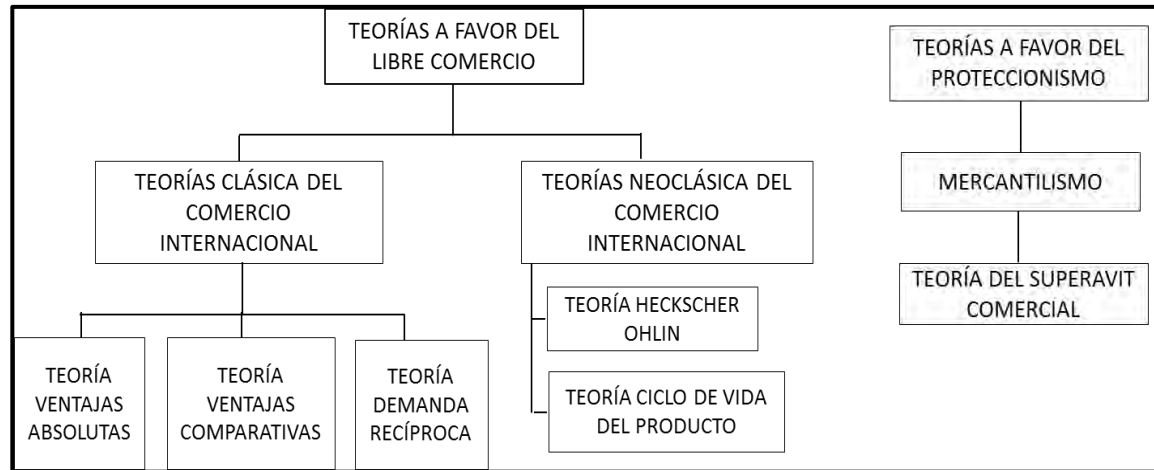
Asimismo, las teorías del comercio internacional explican los intercambios de bienes y servicios con otros productores especializados, es decir, podemos observar economías especializadas en ciertos bienes y servicios, podemos observar que de su producción total, sus habitantes tan solo consumen una pequeña parte de esta, destinando el excedente a un intercambio con productores de otros bienes y servicios en los cuales no son especialistas. Si este intercambio se efectúa con habitantes del mismo país, estamos hablando de comercio doméstico o interno; por el contrario si los habitantes pertenecen a diferentes países se habla de un comercio internacional.

No obstante, las teorías del comercio internacional fueron creadas para dar respuesta a unos interrogantes importantes para poder obtener un efectivo proceso, entre esos interrogantes tenemos: ¿Por qué los países deciden realizar comercio internacional? ¿Cuáles son los bienes intercambiados y los beneficios que estos traen? ¿Cómo deben realizarse los pagos, teniendo en cuenta que los

⁸ Universidad Pontificia Bolivariana U.P.B. Transporte Marítimo. Marzo de 2012. [en línea] [consulta: 31 de Mayo de 2014] Disponible en internet: <http://syscomer.files.wordpress.com/2012/02/transporte-marc3adtimo1.pdf>

países tienen monedas diferentes? ¿Cuáles son las consecuencias del comercio internacional sobre la producción y el consumo de cada país?.⁹

Figura 1. Teorías del comercio internacional



5.1.2 Teoría a favor del proteccionismo

5.1.2.1 Teoría mercantilista. La Teoría Mercantilista es la primera teoría que se conoce del comercio exterior y dominó entre los siglos XVI, XVII y parte del siglo XVIII, sustentando el enriquecimiento de España, Francia, Holanda e Inglaterra, originado por el comercio exterior.

Los autores de esta teoría, comentaban que la mejor forma para aumentar la riqueza de un país, era manteniendo un balanza comercial positiva, es decir, tener mayores exportaciones que importaciones, para así poder acumular oro y plata, incrementando su riqueza y prestigio nacionales, puesto que la diferencia entre estas dos debía ser pagada con oro y plata. Por tanto, tiene la visión de que mientras un país gana con el comercio exterior, otro debe perder. De hecho la doctrina mercantilista defiende la intervención gubernamental para lograr excedentes en la balanza comercial. Es por esto, que esta teoría se conoce como teoría del superávit comercial, teniendo como principales asociados a: John Hales, Thomas Mun y David Hume.

⁹ Gonzáles Blanco Raquel. Diferentes Teorías del Comercio Internacional. Enero-Febrero 2011. [en línea] [Consulta: 16 de Febrero de 2014] Disponible en internet: http://www.revistasice.com/cache/pdf/ice_858_103-118__9f7a85dc90a777675e3e806341418974.pdf

De acuerdo a lo anterior, se puede afirmar con esta teoría, que las relaciones económicas internacionales sólo pueden beneficiar a los países que no exportan metales preciosos, por el contrario, aumentan las importaciones de estos, esto quiere decir, que la riqueza de un país está dada por el aumento de dichos metales, además, se incluye al Estado con una participación directa y se restringe la movilidad del capital y el trabajo. Por otra parte, la producción nacional para satisfacer las necesidades de los habitantes, se realiza de acuerdo a la oferta y la demanda o sino con base a los propósitos del Estado.

Con esta teoría, se limitaba el desarrollo social, como ya se mencionó anteriormente, se prohibían las exportaciones de metales preciosos y se podía importar lo que se necesitara o lo que no, obteniendo así una balanza comercial desfavorable para el país. Además, un trabajador que deseaba ir a un trabajo donde obtuviera más productividad, no podía hacerlo. Por tanto, la teoría mercantilista evitaba el desperdicio de los capitales de cada país buscando el interés colectivo de la sociedad.

Después de todo, en aquella época era muy importante mantener los metales preciosos que poseía, ya que si se exportaban no sería posible pagar los ejércitos, cosa que no era muy conveniente ya que eran épocas fuertemente marcadas por las guerras. Asimismo, teniendo en cuenta que los metales preciosos representaban el dinero en aquella época, no podía ser gastado para evitar las recesiones económicas.

Sin embargo, esta teoría fue sucedida por la teoría de la ventaja absoluta y la teoría de la ventaja comparativa en las cuales se planteaba la libertad de comercio, permitiendo que cada país produjera lo que deseara el Estado o lo que exigiera el mercado; de esta forma los países capitalistas empezaron a crecer por el interés individual de los habitantes.

5.1.3 Teorías a favor del libre comercio

5.1.3.1 Teorías clásicas del comercio internacional

5.1.3.1.1 Teoría de la ventaja absoluta y teoría de la división internacional del trabajo. Al finalizar la época en que dominó la teoría mercantilista, es decir, a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, Adam Smith junto a David Ricardo, iniciaron sus investigaciones para poder demostrar los beneficios que trae el libre comercio para las Naciones. Es por esto, que Adam Smith en 1776, con su

investigación la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones demostró que un país no es rico por tener más oro o plata como se decía en la teoría mercantilista, sino incrementando la calidad de vida de todos sus habitantes. De acuerdo con Smith, los países deben especializarse en la producción de mercancías en la que tengan una ventaja absoluta, e intercambiar estos productos por bienes producidos en otros países. Asimismo, demuestra que especializándose en la producción de bienes en los que cada país tiene ventaja absoluta, ambos países se beneficiarán a través del comercio de dichos bienes.

Con su investigación, Smith pudo observar que unos países eran más eficientes que otros cuando producían lo mismo en un tiempo inferior, es decir, haciendo uso de menos horas de trabajo. A esto se le denominó ventaja absoluta. Contrario a esto, existe también el caso de una desventaja absoluta, donde es cuando se produce de una manera menos eficiente un bien, en este caso los países deben importar este tipo de bienes, lo que resultaría más rentable.

Para demostrar su investigación sobre la ventaja absoluta, Smith se basó en la teoría de la división internacional del trabajo. Esta teoría se basa principalmente, en que cada país debe especializarse en la producción de aquellos bienes o servicios en los cuales posee una ventaja absoluta en mano de obra, calidad y precio, esto con el fin de ser intercambiados con otros países para satisfacer diferentes necesidades y contribuir a la prosperidad de cada Estado. No obstante, los beneficios de dicha especialización se ven limitados por el tamaño del mercado, por lo tanto, Smith nos propone la liberación del comercio internacional para conseguir una mayor extensión en el mercado y poder realizar una división del trabajo más fuerte.

A diferencia de los mercantilistas, Smith defendía fuertemente el libre comercio, ya que algunos bienes o servicios podrían ser producidos a menor costo en el extranjero, por lo que cada país tiene ventajas naturales diferentes y además la teoría de Smith beneficia a todas las economías paralelamente.

5.1.3.1.2 Teoría de las ventajas comparativas. Aunque la contribución realizada por Adam Smith fue decisiva para la apertura del libre comercio y obtener más beneficios de este, no todo era perfecto, puesto que esta teoría presentaba algunas fallas, principalmente, en que no se tenía conocimiento del porque un país tenía ventaja absoluta en algunos bienes o servicios, sobre otro país; o en el caso de que un país no tuviera ventaja absoluta en ninguno de los bienes o servicios que produce, entonces que debía comerciar este país. Por tanto, extiende la teoría de los beneficios del comercio a situaciones donde un país tiene ventaja absoluta

en ambos bienes. De acuerdo con Smith dicho país probablemente no resulte beneficiado con el comercio exterior.

Ante la presencia de estos interrogantes, a principios del siglo XIX, aparecieron varios autores, entre ellos David Ricardo, para realizar diferentes aportes que complementarían la teoría del libre comercio expuesta por Smith.

David Ricardo parte de las siguientes hipótesis: en primer lugar, apoya la teoría de la división del trabajo de Smith, donde se estipula que el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que estos integran. En segundo lugar, menciona la posibilidad que hay de mover el trabajo dentro de un mismo país pero no entre diferentes países. También nos habla de que la productividad es constante dentro de cada país, pero varía internacionalmente dependiendo de las técnicas utilizadas.

Con las hipótesis anteriores, Ricardo planteó la teoría de la ventaja comparativa, la cual consiste en que cada país debe dedicarse a la producción de aquellos bienes o servicios que puede producir con mayor eficiencia y limitar la producción donde no sea eficiente; pero cuando un país tiene ventaja absoluta en dos bienes o servicios, este puede ser relativamente más eficiente que otro país en un determinado producto. Por lo que, la base fundamental de esta teoría consiste en que si cada país se limita a producir aquellos bienes o servicios en los que es más eficiente, la cantidad mundial de la producción aumentará al igual que las ganancias a nivel internacional.

Mediante el ejemplo planteado por Ricardo, sobre el comercio entre Inglaterra y Portugal de tela y vino, se explicará la diferencia entre la ventaja absoluta y la ventaja comparativa.

Tabla 1. Ejemplo de teorías de las ventajas comparativas

Horas de trabajo necesarias para producir una unidad de trabajo				
	Caso A: ventaja absoluta		Caso B: ventaja comparativa	
	Tela	Vino	Tela	Vino
Inglaterra	100	60	100	120
Portugal	90	80	90	80

En el caso A, cada país tiene ventaja absoluta en la producción de uno de los bienes y se produce la justificación del comercio internacional de Smith. Ambos países se beneficiarían si Inglaterra vendiese vino a Portugal y comprase telas portuguesas. Sin embargo en el caso B plantea que uno de los dos países (Portugal) goza de ventajas absolutas en la producción de los bienes, debido a sus menores costes de producción. Por ello, con el esquema smithiano no se comprendería el comercio entre ambos países. No obstante, sí se aprecian ventajas relativas comparando los costes relativos de los dos bienes en los dos países. Entonces, en este caso y bajo la teoría de Ricardo, ambos países se beneficiarían si Inglaterra produjese y vendiese tela a Portugal, mientras que Portugal se especializa en vino y lo vendiese a Inglaterra; esto siempre y cuando se estableciese un precio relativo entre ambos bienes que fuese intermedio del que prevaleciese en cada país.¹⁰

La ventaja comparativa, tiene algunos determinantes entre los cuales tenemos: los recursos naturales, la tecnología, la dotación de factores y la capacidad y costo de la mano de obra. Como estos determinantes no son constantes, por lo que pueden variar al transcurrir del tiempo, podemos decir que las ventajas comparativas no son constantes.

Reformulación de la teoría de la ventaja comparativa

La teoría del valor del trabajo, utilizada por Ricardo para sustentar la teoría de la ventaja comparativa, fue rechazada posteriormente, debido a que los supuestos no eran tan reales, ya que el trabajo no era igual debido a que, el pago no era el mismo y además este no era el único factor de producción. Por tanto, la ventaja comparativa puede ser explicada por la teoría del costo de oportunidad introducida por G. Haberler en 1936.

Esta teoría se basa en que el costo de oportunidad de un bien X, es la cantidad que se deja de producir de bien Y, para disponer de los suficientes factores de producción, y poder producir una unidad adicional del bien X. Con esta teoría, el trabajo no debe ser igual pues no es el único factor de producción que se tiene, además se cuenta con el capital y el trabajo. Por consiguiente, cuando un país tiene el costo de oportunidad más bajo en un determinado producto, podemos decir que tiene una ventaja comparativa sobre ese producto; por el contrario, el

¹⁰ Capítulo I: Teorías del Comercio Internacional. [en línea] [Consulta: 15 de Febrero de 2014] Disponible en internet: <http://www.fder.edu.uy/contenido/rrii/contenido/curricular/comercio-matutino/unidad-v-grupo-matutino/teorias-del-comercio-internacional-material-de-apoyo.pdf>

producto que representa el costo de oportunidad más alto, es donde ese país tiene una desventaja comparativa.

El costo de producción se puede demostrar gráficamente, mediante la frontera de posibilidades de producción o curva de transformación donde se pueden mostrar todas las combinaciones que se pueden realizar de la producción de dos bienes en una nación haciendo uso de todos los factores de producción y una mejora tecnológica.

5.1.3.1.3 Teoría de la demanda recíproca. En el año 1848, John Stuart Mill con su obra Principios de Economía Política expondría la teoría de la demanda recíproca con la cual complementarí la teoría expuesta por David Ricardo, la cual solo contemplaba la oferta, por lo tanto, Mill introduciría la demanda con esta nueva teoría.

La teoría de Mill trata el precio de intercambio comercial, es decir, como ahora se agrega la oferta y la demanda, Mill nos dice que el equilibrio en el precio de una mercancía, se establece cuando la cantidad a exportar u ofrecida por un país coincide con la cantidad importada o demandada por otro país.

En el caso que existiera un exceso de exportaciones de un bien, su precio descende y si hay un exceso de importaciones de otro bien su precio asciende, de acuerdo a esto, Mill dice que se debe mantener una relación de intercambio en equilibrio o mantener un superávit en las exportaciones con relación a las importaciones para tener un éxito económico en el país.

5.1.3.2 Teorías neoclásicas del comercio internacional

5.1.3.2.1 Teoría Heckscher – Ohlin o teoría de la proporción de los factores. A finales del siglo XIX, empezó a tomar relevancia lo que se conoce como escuela neoclásica, la cual haría importantes aportes a la teoría del comercio internacional. Es así pues, como dos autores neoclásicos visualizaron de una forma alternativa la teoría de las ventajas comparativas expuesta por David Ricardo y ampliada por los primeros neoclásicos. Los dos economistas suecos Eli Heckscher en 1919 y Brtil Ohlin en 1933 tuvieron una influencia decisiva para esclarecer las causas del comercio internacional.

Esta teoría causa revolución, ya que añade el mismo grado de importancia al capital y al trabajo, a lo cual se le denominó proporción de los factores, los cuales están determinados por la tecnología, es decir, la forman como estos son cambiados para formar un producto está determinado por la tecnología.

Por lo general, esta teoría se formaliza empleando un modelo de dos países, dos factores y dos productos, que requiere adoptar también las siguientes hipótesis: existe competencia perfecta en los mercados de factores y productos; no hay inversión factorial, es decir, la diferente intensidad factorial de los bienes no cambia de un país a otro; la cantidad total de factores de producción es fija para cada país; las dotaciones factoriales son distintas y los factores tienen movilidad entre ramas de la producción pero no entre países.

El teorema de H-O postula que un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante, e importará el bien que utiliza intensivamente el factor relativamente escaso. Del modelo de H-O se han deducido otras tres tesis básicas que suponen tres implicaciones para las retribuciones de los factores y que son:¹¹

- El teorema de la igualación del precio de los factores, el cual supone que el libre comercio puede igual no solo el precio de los productos, sino también el precio de los factores entre dos países.
- El teorema de Stolper-Samuelson, la cual dice que un aumento en el precio de uno de los dos bienes, aumenta la retribución real del factor utilizado para la producción del mismo y disminuye la retribución real del otro bien.
- El teorema de Rybczynski, el cual expone que si los precios de los bienes se mantiene constantes, al presentarse un aumento en la dotación de un factor provoca un aumento en la producción del bien que utiliza ese factor con intensidad y una disminución en la producción del otro bien.

La diferencia entre los precios relativos en cada país, es originada por la diferente dotación o escasez relativa de los factores de producción (tierra, capital o trabajo).

¹¹ Gonzáles Blanco Raquel. Diferentes teorías del comercio internacional. Enero – Febrero 2011. [en línea] [Consulta: 18 de Febrero de 2014] Disponible en internet: http://www.revistasice.com/cache/pdf/ice_858_103-118__9f7a85dc90a777675e3e806341418974.pdf

De acuerdo a esto, cada país puede tener una ventaja comparativa por la abundancia de algunos de los factores de producción, por lo tanto, ese país deberá exportar los bienes cuyo costo relativo es más bajo, ya que en su producción hacen uso de los factores o factor abundante.

5.1.3.2.2 Teoría del ciclo de vida del producto. En el año 1966, otro economista neoclásico fue Raymond Vernon quien desarrolla la teoría del ciclo de vida del producto, también con la finalidad de explicar el comercio intraindustrial en relación con el cambio tecnológico; y lograr determinar la localización geográfica de los productos nuevos que han sido resultado de esta innovación tecnológica. Logrando un aporte para la explicación de la inversión internacional.

Según Vernon, el comercio exterior y las inversiones directas están relacionados con las etapas del ciclo de vida del producto. Utilizando en esta teoría las mismas herramientas básicas de la teoría de la proporción de factores, pero agradándole que:

- Las innovaciones técnicas requieren grandes cantidades de capital y mano de obra calificada. Estos se encuentran predominantemente en países altamente industrializados.
- Estas innovaciones atraviesan por tres etapas de maduración: introducción (nuevo producto), madurez (producto posicionado) y declive (producto estandarizado).

Explicando la diferencia de cada una de las etapas de la siguiente manera; en la primera etapa (introducción) el producto es fabricado en el país con mayores adelantos tecnológicos y con mayor amplitud de mercado; en la segunda etapa (madurez) el producto pasa a ser estandarizado y se diferencia, disminuye sus costos y se exporta un nuevo mercado grande, donde una vez el producto alcance una fuerte demanda hará una mayor diferencia en la reducción de costos de producción; ya en la tercera etapa (declive) la producción se estandariza totalmente, el producto se difunde a los demás países y se aprovecha para producir en países donde tengan salarios más bajos y se pueda exportar a los otros países, solo si lo permitan los costos de transporte, la expectativa de obsolescencia del producto y otros factores que afecten directamente la producción.

5.1.4 La ventaja competitiva de las naciones. En la competencia internacional de las naciones Michael Porter hace su aporte con esta teoría donde explica cómo cada nación obtiene ventajas frente a las otras naciones en aspectos de desarrollo y producción.

Toda nación tiene como objetivo crear un nivel de vida elevado y próspero, para poder lograrlo no depende de la competitividad si no de la productividad generada por el mayor aprovechamiento de los recursos de la nación, el capital y el trabajo, y a la vez de la calidad, las características de los productos y la eficiencia con que se manufacturan. Esta productividad es la que determina los salarios y de ahí el nivel de vida de los habitantes.

Incremento de la Productividad y Comercio Internacional

Para lograr el crecimiento sostenido de la producción de una nación, requiere de una economía que continuamente busque mejorarse a sí misma, en el caso de Alemania la productividad de sus empresas iba incrementado con los años debido a que sus empresas han logrado manufacturar productos más diferenciados y una mayor automatización lo cual también eleva la productividad por trabajador. Las empresas de una nación deben también desarrollar la capacidad necesaria para competir en nuevos y complicados sectores industriales, donde por lo general la productividad es mayor.

El comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad eliminando la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. En consecuencia, un país puede especializarse en las industrias y en los sectores donde sus empresas son relativamente más productivas e importar productos y servicios en los cuales sus compañías son menos productivas que las de los competidores extranjeros. Las importaciones y las exportaciones son, por consiguiente, partes influyentes del aumento de la productividad.

El Papel de las Naciones

Los países triunfan en la industria si sus circunstancias nacionales proporcionan un ambiente que apoye el mejoramiento y la innovación. Para crear ventaja se requiere absorber las nuevas formas de competir, estar dispuesto a arriesgarse e invertir para que se pueda ser una ventaja frente a los demás países. Los países triunfan cuando las circunstancias locales impulsan a las compañías a adoptar esas estrategias a tiempo y con dinamismo. Los países triunfan en industrias

cuando las ventajas de su centro de operaciones subsisten en otras naciones y cuando sus innovaciones y mejoras prevén las necesidades del mercado internacional. ¿Por qué un país triunfa a nivel internacional en una determinada industria? La respuesta se halla en cuatro amplias características nacionales que dan forma al ambiente en el cual compiten las empresas locales.¹²

- Situación de los factores. La posición del país en cuanto a factores de producción, como mano de obra especializada o infraestructura, necesarios para competir en determinada industria.
- Condiciones de la demanda. Es decir, el tipo de demanda nacional de los productos o servicios de una industria.
- Industrias correlativas o coadyuvantes. La presencia o ausencia en el país de industrias proveedoras e industrias correlacionadas competitivas a nivel internacional.
- Estrategia de la empresa, estructura y competencia. Las condiciones nacionales que rigen la creación, organización y administración de las compañías y las modalidades de la competencia a nivel nacional.

Las empresas logran ventaja competitiva cuando la casa matriz permite y apoya la más rápida acumulación de activos y técnicas. Las empresas logran ventaja competitiva en industrias donde la casa matriz les permite contar con muy buena información, actualización y hay perspicacia sobre lo que un producto y su procesamiento necesitan. Las empresas logran ventaja competitiva cuando los objetivos de propietarios, administradores y empleados apoyan una intensa dedicación y una inversión sostenida. Por último, los países triunfan en determinadas industrias porque su ambiente nacional es muy dinámico y desafiante y porque estimula y anima a las empresas a mejorar y ampliar sus ventajas a largo plazo.

Esta teoría también plantea que las naciones pueden triunfar en sectores cuyas ventajas derivadas de la ubicación de la sede central son valiosas en otras naciones y cuyas innovaciones y ventajas suplen las necesidades internacionales.

¹² Porter E. Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Revista Facetas N° 91. 1/91. [en línea] [Consulta: 19 de Febrero de 2014] Disponible en internet: http://www.academia.edu/2917951/La_ventaja_competitiva_de_las_naciones

El éxito en la competencia internacional exige que las empresas conviertan sus posiciones domésticas en posiciones internacionales. Esto permite que las ventajas derivadas de la ubicación de la sede central experimenten el apalancamiento y refuerzo de una estrategia mundial.

Teniendo en cuenta que en el desarrollo de este trabajo se va a proponer un diseño para la contratación de transporte marítimo, en donde todos los elementos necesarios para llevar a cabo dichos procesos conforman sub-sistemas para lo cual es necesario conocer la naturaleza de todo sistema y su constitución.

El concepto de sistema abierto fue acuñado en el primer tercio de este siglo por el biólogo Ludwig von Bertalanffy, al notar que el notable y a la vez improbable proceso de permanente equilibrio e incrementado nivel de organización de los sistemas vivos y de muchas de las estructuras sociales, económicas e industriales creadas por el hombre no podía ser explicado bajo la perspectiva de una entropía creciente. La razón de ello habría que buscarla en el hecho de que estos sistemas interaccionan con su entorno son sistemas abiertos.

Estos sistemas intercambian con su entorno flujos de materia, energía e información y estos flujos marcan diferencias esenciales con los sistemas cerrados.

El proceso sistémico, conocido en la jerga de la Sistémica como metodología —top down, descompone el sistema originalmente percibido en sucesivos y cada vez más simples subsistemas o procesadores, hasta un nivel en el que puedan ser perfectamente identificados en su actividad, estructura, función, evolución y finalidad. A partir de ese momento comienza un proceso de síntesis de estos subsistemas básicos, que son integrados en otros subsistemas más complejos, pero ya reconocibles, hasta llegar a reconstruir el sistema original, que ahora ya es percibido en su triple dimensión de una forma más perfecta.

Para diseñar un modelo el punto de partida es la identificación de los proyectos y objetivos (1) del objeto que han de alcanzarse en un entorno o condiciones prefijados (2). Para ello se propone o diseña una estructura (3) que se hace funcionar (4) y evolucionar (5) para, al igual que ocurría con la simulación, comparar los resultados y el estado final de la evolución sufrida por el objeto modelizado con los objetivos propuestos. La medida de esta comparación se

conoce como la fiabilidad del diseño y, en caso de no resultar satisfactoria, se modifica la estructura diseñada inicialmente y se vuelve a los pasos (4) y (5).”¹³

5.2 MARCO CONCEPTUAL

- **Agente de Aduana:** Persona jurídica que con licencia de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, y actuando en nombre propio o en representación de un tercero, desarrolla labores relacionadas con los trámites requeridos ante las autoridades competentes para adelantar gestiones relativas al comercio internacional.
- **Agente Marítimo:** Es la persona que representa en tierra al Armador, para todos los efectos relacionados con la embarcación.
- **Armador:** Persona natural o jurídica, sea o no propietarias de la nave, que la aprovisiona para la expedición marina y la hace navegar a su nombre y por su cuenta o riesgos percibe las utilidades que produce y soporta todas las responsabilidades que le afectan, todas las líneas marítimas con buques son armadores.
- **Barcos:** Embarcaciones de menor calado.
- **Buque:** Embarcaciones de mayor calado, son de acero.
- **Calado:** Medida de profundidad alcanzada por el buque.
- **Carga a granel líquido:** Es la carga constituida por sólidos o gases que vienen sin empaque o envase y no pierden su condición en ningunas de las distintas fases de la operación portuaria.

¹³ Sarabaria Ángel. LA TEORÍA GENERAL DE SISTEMA. Madrid. Editorial Isdefe. 2008

- **Carga a granel sólido:** Carga constituida por sólidos que vienen sin empaque o envase y no pierden su condición en ninguna de las distintas fases de la operación portuaria.
- **Carga de cabotaje:** Cargamentos nacionales o nacionalizados que son transportados de un puerto colombiano a otro puerto colombiano por vía marítima.
- **Carga Fluvial:** Son aquellos cargamentos nacionales o nacionalizados que son transportados de un puerto colombiano a otro puerto colombiano por vía marítima.
- **Carga Suelta:** Este tipo de carga consiste en bultos sueltos o individuales, manipulados y embarcados como unidades separadas, paquetes, sacos, cajas, tambores, piezas.
- **Carga Peligrosa:** Carga que por sus características especiales entraña peligro a las personas, naves o instalaciones del puerto o al medio ambiente, debiendo ser manipulada de acuerdo con las normas del Departamento de Salud Ocupacional.
- **Consolidar:** El cargue de contenedores.
- **Consolidación:** Es el llenado de un contenedor con carga de varios dueños.
- **Compañía Naviera:** Es la entidad dueña de una compañía marítima que a su vez trabaja con buques propios o buques arrendados.
- **Desconsolidar:** El descargue del contenedor.
- **Declaración en tránsito aduanero:** La carga viene autorizada a su lugar de destino sin la intervención aduanera.
- **Desconsolidación:** Es el vaciado de un contenedor con carga de varios dueños.

- **Manejo de la carga:** Es la operación que acomoda y conduce los cargamentos en el medio de transporte que lo retira o introduce de o/a la zona del puerto terminal procedente de un descargue o cargue directo, o el traslado de los cargamentos de la losa en el muelle al lugar de almacenamiento o/a otro medio de transporte o viceversa cuando se produzca cargue o descargue indirecto.
- **Movilización de carga:** Son operaciones de reagrupación de carga dentro de la zona del puerto terminal.
- **Muellaje:** Es la tarifa que se paga por el uso de las operaciones del muelle por el buque.
- **Muelle:** Es un andén o pared edificada en la orilla del mar, río o lago para permitir el atraque, cargue y descargue de una embarcación.
- **Operador portuario:** Empresa que presta los servicios en los puertos, directamente relacionados con la entidad portuaria; tales como cargue, descargue, almacenamiento, practica, remolque, estiba y desestiba, manejo terrestre o porteo de carga, dragado, clasificación, reconocimiento y acería.
- **Recintos portuarios:** Término usado por las entidades gubernamentales que significa terminal marítimo o instalación portuaria con el régimen aduanero para recibir la carga de importación y exportación.¹⁴

5.3 MARCO LEGAL

5.3.1 Regulaciones internacionales para el transporte marítimo. Los convenios internacionales que pueden ser aplicados al transporte marítimo de mercancías son: La Convención de Bruselas la cual fue firmada en 1924 (Reglas de la Haya) para unificar ciertas normas relacionadas con el conocimiento de embarque.

¹⁴ Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura S.A. ABC del comercio. [en línea] [consulta: 15 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.sprbun.com/informacion-para-comercio-exterior/abc-del-comercio.php>

La convención anterior fue modificada por segunda vez en 1968 (Reglas de la Haya – Visby) por el Protocolo de Bruselas; igualmente, contamos con el Convenio de las Naciones Unidas de 1978 (Reglas de Hamburgo).

Además de los mencionados anteriormente, existe el Convenio de Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo de 2008 (Reglas de Rotterdam).

5.3.2 Las reglas de la Haya (1924). Las Reglas de la Haya – Bruselas (1931), establecen un régimen jurídico obligatorio para regular la responsabilidad del cargador por pérdida o daño a las mercancías transportadas en virtud de un conocimiento de embarque.

Estas Reglas, han sido modificadas en dos ocasiones, primero en 1968 y posteriormente en 1979, por los diferentes descontentos que existían con el sistema que maneja esta Regla. La principal inconformidad, se presentaba con la atribución global de responsabilidades y riesgos de conformidad con las Reglas de La Haya, que favorecían en gran manera a los porteadores a expensas de los cargadores, era injusta.

No obstante, a esto, muchas de las disposiciones estipuladas en la Reglas de La Haya, se consideraban ambiguas e inciertas, lo que contribuyó, a elevar los costos de transporte y a incrementar aún más los riesgos soportados por los cargadores. Es decir, este descontento estuvo basado también, en las prácticas obsoletas e inadecuadas relativas al transporte marítimo, que no correspondían al avance tecnológico progresivo que se vive a cada instante.¹⁵

En el principio de la creación de un régimen uniforme en el campo del transporte marítimo, este amplio trabajo que culminó en la Conferencia Internacional de Derecho Marítimo de Bruselas con la aprobación del “Convenio internacional referente a la unificación de algunas reglas en materia de conocimiento de embarque”, que entró en vigor el 2 de junio de 1931.¹⁶

¹⁵ Atilas Nin Pedro J. Las Reglas de la Haya de 1924 VS Las Reglas de Hamburgo de 1978.[en línea] [consulta: 13 de septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.fitac.net/noticias/documents/comparareglas.pdf>

¹⁶ El tema de los conocimientos de embarque es tratado también en la Conferencia de la International Law Association celebrada en Madrid en 1914 “The history of the Hague and Hague-Visby Rules”.

También fue determinante la revolución técnica de la navegación producida en esos años y el desarrollo de las grandes compañías de navegación, que exigían de un nuevo ordenamiento del transporte marítimo. Las cláusulas que eximían de responsabilidad resultaban en escases del valor acreditativo de los conocimientos en la práctica bancaria y aseguradora; al mismo tiempo, los porteadores (por la ausencia de su responsabilidad) podían establecer precios de fletes a muy bajo costo por el escaso riesgo que tenían en el supuesto de pérdida o daños de la mercancía transportada, esto ocasionó una alta competencia entre los porteadores marítimos; lo cual era negativo para los porteadores de países en los cuáles el Derecho era más riguroso que otros, siendo inferiores en el mercado internacional de fletes. Debido a todas éstas circunstancias, mediante la cláusula —~~Para~~amout” sus términos fueron introducidos con frecuencia en los contratos de transporte marítimo, ampliándose más allá de los Estados que hacen parte de la convención.¹⁷ Esto tuvo una buena respuesta en transporte marítimo ya que había una posición favorable que le otorgaban al porteador marítimo frente al cargador en lo que se refiere al riesgo.

No obstante las notorias deficiencias del Convenio de Bruselas de 1924 que no regulaban por completo el contrato de transporte marítimo de mercancías, sino una parte de él, no impidieron la amplia difusión de sus normas. Bien fue por vía de la ratificación o por adhesión al Convenio de un número elevado de Estados, y también por vía convencional mediante la inclusión por las partes de los documentos de los contratos de transporte marítimo de la llamada cláusula —~~Para~~amout” ya comentada, que con distintas formulaciones de detalle, acordaron que el contrato esté regido por las Reglas de la Haya. Pero un conjunto de circunstancias favorecieron un movimiento contrario a la regulación contenida en las Reglas de la Haya que se orientó hacia una reforma más o menos profunda de las mismas, principalmente sobre los relativos el ámbito de aplicación y al límite de la deuda de responsabilidad del porteador.

¹⁷ Conforme indica el CMI Yearbook, 1997 el estado de las ratificaciones y adhesiones a las “Reglas de la Haya” era: Argelia, Angola, Antigua y Barbuda, Argentina, Australia, Bahamas, Barbados, Bélgica, Belice, Bolivia, Camerún, Cabo Verde, Chipre, Croacia, Cuba, Dinamarca, República Dominicana, Ecuador, Fiji, Finlandia, Francia, Gambia, Alemania, Ghana, Goa, Grecia, Granada, Guyana, Guinea-Bisau, Hungría, Irán, Irlanda, Israel, Italia, Costa de Marfil, Jamaica, Japón, Kenya, Kiribati, Kuwait, Líbano, Malasia, Madagascar, I.Mauricio, Mónaco, Mozambique, Nauru, Holanda, Nigeria, Noruega, Papúa Nueva Guinea, Paraguay, Perú, Polonia, Portugal, Macao, Rumania, Santo Tomé y Príncipe, Sarabak, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Singapur, Eslovenia, I.Salomón, Somalia, España, Sri Lanka, St-Kitts y Nevis, Sta.Lucía, S.Vicente y Genadinas, Suecia, Suiza, Siria, Tanzania, Timor, Tonga, Trinidad y Tobago, Turquía, Tuvalu, Gran Bretaña (incluidas las I.Jersey y Man e Irlanda del Norte), Gibraltar, Bermudas, Hong Kong, I.Malvinas y adyacentes, I.Turks y Caycos, I.Cayman, Sta.Helena y adyacentes, EE.UU. y Zaire).

5.3.3 Las reglas de la Haya – Visby (1968). Normalmente se conocen como el Convenio internacional para la unificación de ciertas reglas en materia de conocimientos, el cual fue firmado en Bruselas el 25 de Agosto de 1924 (Reglas de la Haya), el Protocolo de Bruselas del 21 de Diciembre de 1968 que modificó algunas normas contempladas en el anterior convenio (Reglas Visby) y el Protocolo que introdujo la unidad de cuenta conocido como Derecho Especial de Giro del Fondo Monetario Internacional firmado el 23 de Febrero de 1979, con el cual se calcula el límite de indemnización para el transportador, estableciendo un régimen de responsabilidad del porteador puerto a puerto.

Las Reglas de la Haya, son el origen para que surjan las reglas de Visby, ya que dentro de esas modificaciones se reemplazaron algunos artículos debido a los siguientes motivos:

- Necesidad de adecuar la normativa del Conocimiento de Embarque.
- Necesidad de adecuar realidades pragmáticas al comercio de mercancías vía marítima.

Uno de los aspectos más importantes de las Reglas de La Haya-Visby es la conocida regla denominada "Gancho a Gancho", vigente en la mayoría de los países, y que significa: ~~que~~ el transportador es responsable por las mercancías desde el momento en que son enganchadas en la grúa para su carga y hasta su descarga en el puerto de destino, quedando así el naviero exento de toda responsabilidad por el manejo de la carga en los recintos portuarios, tanto en el puerto de partida como en el de destino del viaje", es así que se establecen precisiones de responsabilidades.¹⁸

Anteriormente, el contrato de transporte marítimo de mercancías tenía total autogestión, lo que llevó a que durante la segunda mitad del siglo XIX se implementaran cláusulas donde se eximiera al transportador de la responsabilidad por el deterioro o pérdida de las mercancías. Por lo que las reglas de la Haya – Visby son aplicables únicamente en el transporte de mercancías bajo conocimiento de embarque, las cláusulas anteriormente mencionadas, eran preimpresas en los formularios del conocimiento de embarque; por esto, el exportador, debía aceptarlas.

¹⁸Lázaro Ayrton. Las Reglas de Visby – Transporte Marítimo Internacional. 22 de Julio de 2013. [en línea] [consulta: 18 de Septiembre de 2013] Disponible en internet:<http://thesmadruga2.blogspot.com/2013/07/las-reglas-de-visby-transporte-maritimo.html>

Las reglas de la Haya y La Haya – Visby rigen para la mayoría de los países, por lo tanto, todas las disposiciones contempladas en estas, se aplican a todos los transportes marítimos de mercancías bajo conocimiento de embarque a nivel mundial.

Cuando el Protocolo de Bruselas modificó las reglas de La Haya, hizo un ajuste en algunos de los 17 artículos que comprende; por lo que el artículo X, uno de los modificados, hace referencia a la aplicación del Convenio, el cual a partir de estas reglas, será aplicado a cualquier conocimiento relativo a un transporte de mercancías entre puertos pertenecientes a dos Estados diferentes siempre y cuando: a) El conocimiento de embarque se tramite en el Estado contratante; b) El transporte sea contratado desde un puerto de un Estado contratante; c) El conocimiento de embarque debe contener una especificación, acerca de que el contratado se regirá por las disposiciones o artículos contenidos en el Convenio o de la legislación de cualquier Estado que las aplique, independientemente de la nacionalidad de la nave, del transportador, del importador, del exportador o de cualquier otra persona interesada.

Los países contratantes son: Alemania, Aruba, Bélgica, Dinamarca, Ecuador, Egipto, Finlandia, Francia, Italia, Líbano, Noruega, Países Bajos, Polonia, Reino Unido; Singapur, Sri Lanka, Suecia; Siria y Tonga.

Con relación al contrato de transporte marítimo de mercancías, las reglas de la Haya – Visby contemplan algunos artículos donde establece que el concepto de transporte marítimo únicamente, comprende el tiempo existente entre la carga de la mercancía a la nave en el puerto de origen, hasta el descargue de la misma en el puerto de destino, por lo tanto los derechos, obligaciones y responsabilidades de las partes involucradas están determinadas en el contrato durante el mismo lapso de tiempo.

5.3.4 Las reglas de Hamburgo (1978). La Conferencia invitó a la UNCITRAL para que llevara a cabo los trabajos para reformar la legislación aplicable a los transportes marítimos bajo el régimen del conocimiento de embarque, hasta que en 1978 se celebró la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el transporte de mercancías, de donde nacieron las Reglas de Hamburgo, que constituyen un cuerpo normativo más moderno pero que no gozaron de la aceptación masiva de las Reglas de la Haya-Visby.¹⁹

¹⁹ Según www.uncitral.com a 26 de mayo de 2011, el estado de países que han firmado o ratificado el Convenio es: Albania, Austria, Barbados, Botsuana, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Chile, Egipto, Gambia, Georgia, Guinea, Hungría, Jordania, Kazajstán, Kenia, Lesoto, Líbano, Liberia,

Las Reglas de Hamburgo comprenden que la responsabilidad del porteador por las mercancías abarcan el período en que las mercancías están bajo su custodia en el puerto de carga, durante el transporte por mar y en el puerto de descarga; se hace clara referencia al transporte —puerto-a-puerto—, es decir que este será responsable de los perjuicios resultantes de la pérdida o el daño de las mercancías, así como el retraso en la entrega, a menos que pruebe que él, sus empleados o agentes adoptaron todas las medidas que podían exigirse para evitar el hecho y sus consecuencias.

En cuanto a los contratos de transporte marítimo de mercancía en el artículo 2º de las Reglas de Hamburgo establece que se aplicará sus disposiciones en los supuestos siguientes: a) El puerto de carga se encuentra en un Estado Contratante. b) El puerto de descarga se encuentra en un Estado Contratante. c) El puerto facultativo de descarga previsto en el contrato sea el puerto efectivo de descarga y se encuentre en un Estado Contratante. d) El Conocimiento de embarque o el documento análogo se emita en un Estado Contratante. e) El Conocimiento de embarque o el documento análogo estipula que el contrato se regirá por las Reglas de Hamburgo.

Así mismo, se precisa que para —la aplicación del presente convenio internacional no interesa la nacionalidad de las partes involucradas en el transporte marítimo. Las Reglas de Hamburgo no se aplican a los contratos de fletamento, sin embargo, si se emite un conocimiento de embarque en cumplimiento de un fletamento, se aplicará si éste regula la relación entre el porteador y el tenedor del conocimiento de embarque que no sea fletador”.²⁰

A pesar de la superioridad de las Reglas de Hamburgo sobre las de la Haya-Visby, la sustitución de las últimas con las Reglas de Hamburgo no ha tenido el éxito esperado, debido a que los estados miembros de la Unión Europea se han mantenido en la Reglas de la Haya-Visby; en consecuencia por las normas de procurar la protección de los cargadores en la distribución del riesgo en el transporte marítimo, tan sólo un pequeño número de Estados los han ratificado, en los cuales hay un visible dominio de países en vía de desarrollo.

Malawi, Marruecos, Nigeria, Paraguay, República Árabe Siria, República Checa, República Dominicana, República Unida de Tanzania, Rumania, San Vicente y las Granadinas, Senegal, Sierra Leona, Túnez, Uganda, Zambia.

²⁰ Administrador. LAS REGLAS DE HAMBURGO SOBRE EL TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS. 22 de Diciembre de 2011. [en línea] [Consulta: 25 de Febrero de 2014] Disponible en: http://www.tesisproyectos.com/index.php?option=com_content&task=view&id=1249

Paralelamente la coexistencia de ambos convenios ocasiona varios problemas. Empezando con la incidencia negativa y directa en la falta de unificación internacional en el sector del transporte marítimo de mercancías, asimismo crea una inseguridad hacia las normas aplicables a determinados contratos de transporte marítimo de mercancías.

El Convenio entró en vigor el 1 de Noviembre de 1992 para los 20 Estados siguientes: Barbados, Botswana, Burkina Faso, Chile, Egipto, Guinea, Hungría, Kenya, Lesotho, Líbano, Malawi, Marruecos, Nigeria, República Unida de Tanzania, Rumania, Senegal, Sierra Leona, Túnez, Uganda y Zambia. Al 1 de Agosto de 1994, otros dos Estados habían entrado a ser partes en el Convenio, a saber, Austria y Camerún.²¹

5.3.5 Las reglas de Rotterdam (2009). El transporte marítimo de mercancías, debe estar sujeto a ciertas reglas o normas, para controlar la libertad de decisiones que se puede tener. Además, esto se hace con el fin de celebrar contratos para evitar ciertos abusos por parte del transportador. Es por esta razón que, el Convenio de Naciones Unidas sobre el Contrato de Transporte Internacional de Mercancías Total o Parcialmente Marítimo, por medio de la Asamblea General de la ONU el 11 de Diciembre de 2008, instauró una legislación moderna y justa con cada una de las partes, en la cual se reglamentaban los derechos y deberes de los exportadores, los transportadores y los importadores, contenidos en un contrato de transporte puerta a puerta.

Tiene por objetivo establecer un mecanismo de autorización previa a la importación y exportación de sustancias químicas peligrosas y plaguicidas comerciales, denominado Consentimiento Fundamentado Previo, PIC por sus siglas en inglés – y que frecuentemente se le conoce por este acrónimo al convenio-, con la finalidad de tener toda la información necesaria para conocer las características y los riesgos que implica el manejo de dichas sustancias, permitiendo que los países importadores decidan que sustancias químicas desean recibir y excluir aquellas que no puedan manejar de manera segura para evitar riesgos a la salud humana y el ambiente.

Así como, contribuir a su utilización ambientalmente racional, facilitando el intercambio de información acerca de sus características, estableciendo un

²¹Anónimo. Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías. 1978. Hamburgo, 31 de Marzo de 1978. [en línea] [consulta: 17 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.dipublico.com.ar/10855/convenio-de-las-naciones-unidas-sobre-el-transporte-maritimo-de-mercancias-1978-hamburgo-31-de-marzo-de-1978/>

proceso nacional de adopción de decisiones sobre su importación y exportación y difundiendo esas decisiones a las partes.²²

Estas reglas se crearon con el fin de aclarar y modernizar las reglas mencionadas anteriormente; aquí se encuentran claramente definidas las responsabilidades, derechos y obligaciones de todas las partes involucradas en el transporte puerta a puerta, hallando un equilibrio entre los intereses del cargador y el transportador, perfeccionando así las normas de entrega de la carga e incluyendo nuevas disposiciones sobre el uso de nuevas tecnologías y medios electrónicos de comunicación.

Este Convenio, introduce dos nuevas figuras definiéndolas de la siguiente manera: la primera es la parte ejecutante que es —a persona, distinta del porteador, que ejecute o se comprometa a ejecutar alguna de las obligaciones del porteador previstas en un contrato de transporte respecto de la recepción, la carga, la manipulación, la estiba, el transporte, el cuidado, la descarga o la entrega de las mercancías, en la medida en que dicha persona actúe, directa o indirectamente, a instancia del porteador o bajo su supervisión o control”; teniendo en cuenta que este término excluye a las figuras que han sido directa o indirectamente contratadas para la ejecución de estas labores por el cargador, el cargador documentario, la parte controladora o el destinatario, y no por el porteador.

La segunda figura es la parte ejecutante marítima, la cual se define como —~~la~~ parte ejecutante en la medida en que ejecute o se comprometa a ejecutar alguna de las obligaciones del porteador durante el período que medie entre la llegada de las mercancías al puerto de carga de un buque y su salida del puerto de descarga de un buque” precisando que —untransportista interior o terrestre sólo será considerado parte ejecutante marítima si lleva a cabo o se compromete a llevar a cabo sus actividades únicamente dentro de una zona portuaria”.²³

Con la incorporación de estas nuevas figuras, automáticamente se presentan cambios relacionados con la responsabilidad; ahora, los puertos y las agencias marítimas y de estiba, tendrán los mismos deberes y responsabilidades del porteador o transportador, y por ende, tendrán las mismas exoneraciones de las

²² Anónimo. Síntesis de la Legislación de la UE. Convenio de Rotterdam sobre comercio internacional de productos químicos peligrosos. [en línea] [consulta: 17 de Septiembre de 2013] Disponible en internet:

http://europa.eu/legislation_summaries/environment/cooperation_with_third_countries/l21281_es.m

²³ Ayrton Lazaro. LAS REGLAS DE ROTTERDAM – TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL. 25 de Julio de 2013. [en línea] [Consulta: 26 de Febrero de 2014] Disponible en: <http://thesmadruga2.blogspot.com/2013/07/reglas-de-rotterdam-transporte-maritimo-internacional.html>

responsabilidades de pérdida daño o retraso de la mercancía, siempre y cuando esta ocurra en el mismo lapso de tiempo entre la llegada de la carga al puerto de carga y su salida del puerto de descarga.

Este Convenio es aplicable cuando los puertos de embarque y desembarque de la carga se encuentren situados en Estados diferentes; siempre y cuando, de acuerdo con el contrato de transporte, alguno de los siguientes lugares esté situado en un Estado contratante:

- El lugar de la recepción.
- El puerto de carga.
- El lugar de la entrega.
- El puerto de descarga.

Estas reglas tienen una mayor cobertura, pues empieza a regir desde el momento de recepción de la mercancía en el punto de origen convenido por las partes, hasta el momento donde se hace entrega de la mercancía en el punto de destino convenido, independientemente de donde se encuentren situados estos puntos, bien sea, en una terminal portuario o un lugar en el interior. Para poder efectuar el cargue de la mercancía, el cargador debe facilitar al transportador toda la documentación e información necesaria para realizar el efectivo traslado de la misma, especialmente si es una carga peligrosa. Del mismo modo, el cargador, debe facilitar al transportador la información necesaria para la elaboración del contrato de transporte y del documento de transporte.

Este Convenio es aplicable, independientemente de la nacionalidad de cualquiera de las partes contratantes o de la nave, siendo el contrato de transporte internacional de mercancías total o parcialmente marítimo, el elemento que determina la aplicación del Convenio, existiendo o no un documento de transporte, bien sea en papel o por medio electrónico. Igualmente, se debe tener en cuenta, que este Convenio no es aplicable para los contratos de servicio de línea regular como son: el contrato de fletamento y otros contratos para hacer uso de una nave o de cualquier espacio dentro de esta.

Los países contratantes son: Congo, Dinamarca, Gabón, Ghana, Grecia, Guinea, Países Bajos, Nigeria, Noruega, Polonia, Senegal, España, Suiza, Togo, Estados Unidos, Francia.

5.3.6 Normatividad en Colombia

CÓDIGO DEL COMERCIO DE COLOMBIA

El código del comercio en Colombia, está dirigido a los comerciantes, y en general para todos los asuntos mercantiles, los cuales deben regirse a las disposiciones contempladas en esta Ley.

El código del comercio, define a los comerciantes como toda persona que profesionalmente se ocupa en alguna de las actividades que la ley considera como mercantiles. La calidad de este se adquiere aunque la actividad mercantil sea ejercida por medio de intermediarios o apoderado.

También, en este código se encuentran contempladas todas las disposiciones relacionadas con el comercio, igualmente se hace aclaración sobre las personas que se encuentran inhabilitadas para ejercer el comercio, los delitos que estos pueden cometer y que pueden ser penalizados. El Capítulo III hace referencia a los deberes de los comerciantes, como son matricular en el registro mercantil, llevar contabilidad regular de sus negocios conforme a las prescripciones legales, abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal, entre otros.

En el Código del Comercio, también se encuentran estipuladas las disposiciones relacionadas con los actos y operaciones que deben tener las empresas mercantiles, mencionando cada una de las empresas o negocios que pueden constituir las comerciantes.

A partir del Título 3, se especifica la normatividad correspondiente a los procesos deben realizar los comerciantes en el registro de su actividad mercantil, y las sanciones que pueden obtener si no realizan los procesos de manera legal.²⁴

²⁴ Código de Comercio de Colombia. Decreto 410 de 1991. [en línea] [consulta 25 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.camaradorada.org.co/documentos/Codigo%20Comercio.pdf>

Decreto N° 804 de 2001: El acceso al mercado de transporte marítimo internacional está sujeto al principio de reciprocidad (Artículo 46). El Ministerio de Transporte está facultado para imponer medidas que restrinjan el acceso de empresas de determinados países al mercado de transporte marítimo internacional de Colombia, en coordinación con DIMAR y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Al evaluar la necesidad de imponer medidas, el Ministerio de Transporte debe atender "los intereses nacionales en materia de comercio internacional" (Artículo 49).²⁵

En el Decreto, se encuentran estipuladas todas las normas relacionadas con el transporte marítimo, desde el arrendamiento de las naves para el transporte de mercancías, hasta la entrega de la misma en el lugar convenido. Esto, se encuentra acompañado de cada una de las entidades encargadas de los procesos. Igualmente, se encuentran escritas las sanciones que puede imponer el Ministerio de Transporte junto a la DIMAR, en caso de que los prestadores de este servicio estén compitiendo de manera desleal.

Ley 336 de 1996: en esta ley se adopta el estatuto nacional de transporte, tiene por objeto unificar los principios y los criterios que servirán de fundamento para la regulación y reglamentación del transporte público aéreo, marítimo, fluvial, férreo, masivo y terrestre y su operación en el territorio nacional, de conformidad con la Ley 105 de 1993, y con las normas que la modifiquen o sustituyan (Artículo N° 1).

La seguridad especialmente la relacionada con la protección de los usuarios, constituye prioridad esencial en la actividad del sector y del sistema de transporte.²⁶

En esta ley, se encuentran las disposiciones relacionadas con la creación y funcionamiento de las empresas de servicio público en cualquier tipo de transporte, también, se encuentran las tarifas, forma de operar, equipos que requieren para dicha operación, junto a las sanciones que se pueden obtener cuando se realiza un mal procedimiento, o no se cumplen con las leyes establecidas.

²⁵ República de Colombia. Decreto 804 de 2001. 8 de mayo de 2001.

²⁶ República de Colombia. Gobierno Nacional. Ley 336 de 1996. [en línea] [consulta: 24 de Septiembre de 2013] Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=346>

Ley 01 de 1991: En esta Ley, se expide el Estatuto de Puertos Marítimos, dentro del cual se plantea lo siguiente: la dirección general de la actividad portuaria, pública y privada estará a cargo de las autoridades de la República, que intervendrán en ella para planificarla y racionalizarla, de acuerdo con esta Ley.

La creación, el mantenimiento y el funcionamiento continuo y eficiente de los puertos, dentro de las condiciones previstas en esta Ley, son de interés público.

Tanto las entidades públicas, como las empresas privadas, pueden constituir sociedades portuarias para construir, mantener y operar puertos, terminales portuarios o muelles y para prestar todos los servicios portuarios, en los términos de esta Ley (Artículo 1).

Esta Ley da un enfoque más general, relacionado con la normatividad en los Puertos colombianos, enfocada en los planes de expansión portuaria cuando una empresa decide administrar un puerto, las condiciones técnicas para la operación portuaria y las obras que debe tener el puerto para el beneficio de los generadores del servicio y de los clientes. Igualmente, hace referencia a todo lo relacionado con la concesión portuaria y la expansión de esta por un periodo más largo. Se expiden artículos relacionado con el sistema tarifario de las Sociedades Portuarias y la competencia desleal entre estas.

5.4 MARCO CONTEXTUAL

El tamaño del territorio colombiano ha variado sustancialmente a través de los distintos periodos históricos; la disolución de la Gran Colombia en 1830 y la separación de Panamá en 1903, han marcado la definición de su dimensión territorial.

Colombia cuenta actualmente con 1.141.748 Km² de superficie terrestre y 928.660 Km² de área submarina, para un total de 2.070.408 Km².

Al oriente se comparte una línea fronteriza con Venezuela a lo largo de 2.219 Km., y con Brasil a lo largo de 1.645 Km.; al Noroccidente se comparten 266 Km. con Panamá; y al sur 1.626 Km. con Perú y 585 Km. con Ecuador.

Al Oriente, en la frontera con Venezuela, se encuentran los departamentos de La Guajira, Cesar, Norte de Santander, Boyacá, Vichada y Arauca; también al oriente, en la frontera con Brasil, se encuentran ubicados los departamentos de Guainía, Vaupés y Amazonas; al sur del país, en la frontera con Brasil, Perú y Ecuador, están los departamentos de Amazonas, Putumayo y Nariño; y al Noroccidente, en la frontera con Panamá, está el departamento del Chocó.²⁷

En la actualidad, Colombia posee una enorme extensión de aguas marinas y oceánicas —similar a la extensión terrestre—. Sus dominios submarinos están compuestos básicamente por un área que va desde los 0 msnm hasta fosas de más de 6.000 m, donde hay extensas plataformas, llanuras, desiertos, valles, cordilleras, volcanes, montañas, fosas y abismos prácticamente desconocidos para la ciencia.

Colombia recibe la influencia de dos grandes cuencas: la del Pacífico y la del Caribe, lo cual representa una ventaja competitiva en términos geopolíticos, pero ante todo una gran fortaleza con respecto a las incalculables riquezas biológicas y mineras que se encuentran en estos mares.

Colombia ejerce soberanía sobre aguas del mar Caribe en dos zonas: el mar territorial, un área aproximada de 39.100 km², que se extiende las primeras 12 millas —22 km— a partir de la línea de costa y comprende la columna de aire, el agua, el suelo y subsuelo marinos y la zona de uso económico exclusivo, que se extiende hasta las 200 millas a partir del límite del mar territorial y donde, por tratados internacionales, se excluye la columna de aire. Esta zona que limita al sur con Panamá y Costa Rica, al oeste con Nicaragua y República Dominicana, al norte con Haití, Jamaica y Puerto Rico y al este con la hermana república de Venezuela.²⁸

El fallo de la Corte de La Haya en 2012 sobre el litigio entre Nicaragua y Colombia es una sentencia dictada por la Corte Internacional de Justicia el 19 de Noviembre de 2012, que llega once años después de una demanda iniciada por Nicaragua y de un tratado con Colombia de casi un siglo de antigüedad, rompe el reclamo viejo de Colombia sobre su dominio marítimo en el mar Caribe hasta el

²⁷ Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación la Ciencia y la Cultura. [en línea] [consulta: 29 de Mayo de 2014] Disponible en internet: http://www.sinic.gov.co/OEI/paginas/informe/informe_24.asp

²⁸ Colombia, Universo Submarino. Capítulo 6, Océanos y Mares de Colombia. [en línea] [consulta: 29 de Mayo de 2014] Disponible en internet: <http://www.imeditores.com/banocc/universo/cap6.htm>

meridiano 82, el cual queda hecho añicos. La frontera ahora se corre en algunos puntos, hasta el meridiano 80.

La Corte Internacional de Justicia (CIJ) concedió 531 km para Nicaragua desde su costa y 65 km para Colombia, además estableció que ambos países tienen derecho a 12 millas náuticas de territorio, sin embargo, durante la lectura de sentencia en el conflicto limítrofe entre ambos países, la soberanía de siete cayos del archipiélago de San Andrés en el Mar Caribe fueron concedidos a Colombia. No obstante, Colombia tiene soberanía sobre los cayos Albuquerque, Este Sudeste, Roncador, Serrana, Quitasueño, Serranilla y Bajonuevo.²⁹

Colombia ejerce soberanía sobre aguas del océano Pacífico en dos zonas: el mar territorial, un área aproximada de 29.000 km² que se extiende las primeras 12 millas a partir de la línea de costa y comprende la columna de aire, el agua, el suelo y subsuelo marino y la zona de uso económico exclusivo, que va hasta las 200 millas a partir del mar territorial y donde, por tratados internacionales, se excluye la columna de aire. La zona de uso económico exclusivo limita al sur con Ecuador, al oeste con aguas internacionales del Pacífico, al norte con Panamá y Costa Rica y al este con el litoral costero, formando un perímetro aproximado de 3.200 km —incluidos los 1.300 km de línea costera—. ³⁰

²⁹ Revista Semana. Colombia pierde una rica porción en mar territorial. 19 de Noviembre de 2012. [en línea] [consulta: 29 de Mayo de 2014] Disponible en internet: <http://www.semana.com/nacion/articulo/colombia-pierde-rica-porcion-mar-territorial/268083-3>

³⁰ Colombia. Universo Submarino. Capítulo 6. Océanos y Mares de Colombia. [en línea] [consulta: 29 de Mayo de 2014] Disponible en internet: <http://www.imeditores.com/banocc/universo/cap6.htm>

6. METODOLOGÍA

6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación que se refleja en este trabajo es de tipo exploratorio descriptivo para encontrar los datos de la investigación.

Los estudios exploratorios se realizan con el objetivo de examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, Cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas.

Por otro lado, los estudios descriptivos, consisten en describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos; esto es, detallar cómo son y cómo se manifiestan. Buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetivos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis³¹.

De acuerdo a lo anterior, el estudio será de tipo exploratorio descriptivo, ya que tiene como objetivo, diseñar una guía práctica, que sirva de orientación para los importadores y exportadores en Colombia, para realizar el proceso de contratación del transporte marítimo, debido a que existe un desconocimiento no solo en la normatividad que rige los procesos de comercio exterior en Colombia, sino también de los pasos exactos que se deben seguir para realizar dicho proceso.

6.2 DISEÑO DE LA METODOLOGÍA

6.2.1 Selección de la muestra. Se seleccionará una población de estudio no probabilística y de conveniencia, es decir, dependiendo del juicio personal del investigador. En el caso de esta investigación, se seleccionarán usuarios del

³¹ Hernández Sampiere Roberto, Fernández Collado Carlos, Baptista Lucio Pilar. Metodología de la investigación. Quinta Edición. México. 2010. McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. [en línea] [consulta: 28 de Septiembre de 2013] Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/128388881/Metodologia-de-La-Investigacion-Sampieri-y-Fernandez-5ta-Edicion>

comercio exterior, para conocer el desconocimiento que tienen estos en el proceso de contratación del transporte marítimo y las consecuencias que produce dicho desconocimiento.

6.2.2 Tipos de datos

- **Fuentes Primarias:** Datos obtenidos con agentes involucrados en el proceso, a los cuales se les aplicará una serie de preguntas acerca del nivel de desconocimiento y problemas más frecuentes al contratar el transporte marítimo, y así poder tener información segura y actualizada.
- **Fuentes Secundarias:** El proyecto se construirá, con libros especializados, consulta a bases de datos, consulta a documentos diseñados y publicados por las entidades relacionadas con el transporte marítimo, e información brindada por las empresas; para construir la guía práctica.

6.2.3 Procesamiento y análisis de la información

Después de haber recolectado la información de las fuentes primarias y secundarias, se procederá a agrupar e interpretar toda la información para poder construir la guía práctica que servirá de apoyo a los diferentes usuarios del comercio exterior y personas naturales interesadas.

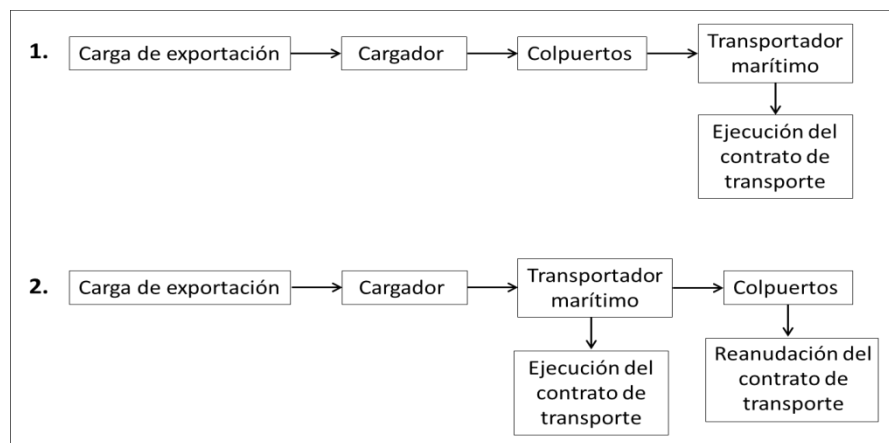
7. ANÁLISIS DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO EN COLOMBIA.

7.1 SITUACIÓN EN COLOMBIA ANTES Y DESPUÉS DE LA LEY 1ª DE 1991

Hasta el año 1991 Colombia presentó una situación muy singular con la ejecución del contrato de transporte marítimo de mercancías, en cuanto al cargue y descargue de las mismas en los puertos colombianos. Antes de la creación de la Ley 1ª de 1991 la administración de los puertos marítimos estaban a cargo de la empresa Puertos de Colombia-Colpuertos, es decir, que se encargaba del manejo de todas las operaciones portuarias, principalmente el cargue y descargue.

En cuanto a las exportaciones, el contrato de transporte se empezaba a ejecutar desde que el transportador recibe la mercancía en las bodegas de la nave, y se presentaban dos casos, en el primer caso el cargador entregaba la mercancía a Colpuertos, y en el segundo se las entregaba al transportador del puerto de origen quien obligatoriamente debía ponerlas en poder de Colpuertos, para el cargue y estiba de la mercancía.

Figura 2. Proceso de ejecución del contrato en las exportaciones



A consecuencia de lo anterior, se presentaron innumerables inconvenientes por evasión de la responsabilidad por daños o pérdida de carga durante estas dos actividades. Para las importaciones el contrato terminaba de ejecutarse al momento en el cual Colpuertos toma la carga de la bodega del buque para hacer el descargue.

Con la creación de la Ley 1ª de 1991, se expidió el Estatuto General de Puertos Marítimos, con el cual se ordenó la liquidación de la empresa Puertos de Colombia, con esto se dio inicio al proceso de privatización de los terminales marítimos colombianos que en ese entonces eran propiedad de Colpuertos. Esto se realizó bajo un sistema de concesiones, con el fin de generar grandes planes de expansión portuaria, contribuyendo así al desarrollo del sector portuario y al mejoramiento de la economía.

Con esto, nació la figura de operador portuario, el cual realiza los procesos de cargue, estiba y descargue de la mercancía en las naves, debido a que algunas sociedades portuarias como Buenaventura, Barranquilla y Cartagena no prestan este tipo de servicio, por lo que las Líneas Navieras cuanta con esta figura para agilizar y garantizar el éxito del proceso. Para esto, las empresas independientes que desee prestar estos servicios, deben obtener una licencia de Operador Portuario ante el ministerio de Transporte.

Con la privatización de los terminales marítimos colombianos, se inició un proceso de modernización lo que ha contribuido a que el transporte marítimo sea el medio más utilizado para el traslado de las mercancías desde su lugar de origen hasta su lugar de destino. Desde el año 2005, el transporte marítimo internacional ha registrado un aumento en su demanda, ya que por lo menos el 80% de la carga del comercio mundial es movilizada por este medio de transporte, por lo que la vía marítima ha sido la más utilizada para la distribución física de mercancías.³²

7.2 SITUACIÓN ACTUAL EN COLOMBIA.

De acuerdo a lo investigado, en Colombia, durante el año 2013, se movilizaron, más de 183 millones de toneladas por vía marítima; donde, el mayor volumen de las exportaciones e importaciones, son realizadas haciendo uso del transporte marítimo, siendo los puertos de la Costa Atlántica, los más importantes, puesto que cada año, por estos puertos se moviliza aproximadamente el 90% de la carga que se transporta por vía marítima. (Ver Anexo A, Pág 106).

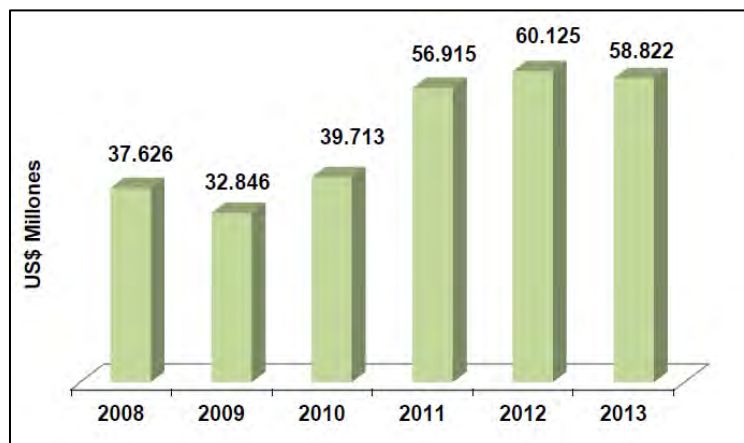
La carga de mayor exportación en Colombia durante el año 2013 teniendo en cuenta el total del tráfico portuario, fue el carbón al granel, con 80.259.831,71 toneladas, esto se debe a que durante el mismo año, en la zona portuaria de

³² Guzmán Escobar José Vicente. El contrato de transporte marítimo de mercancías bajo conocimiento de embarque. Universidad Externado de Colombia. Bogotá 2007 [consulta: 28 de Febrero de 2014]

Ciénaga (Magdalena) se movilizaron 39,9 millones de toneladas, esto, debido al carbón que por esta vía sacan las compañías Drummond Company Inc. y C.I. Prodeco S.A. Igualmente, encontramos la zona portuaria de la Guajira, movilizand 33,6 millones de toneladas, representadas por el carbón de las minas del Cerrejón.

Seguido del Carbón al granel, se encuentra el granel líquido, con 46.410.934,41 millones de toneladas exportadas; debido a las grandes cantidades de petróleo movilizadas por la zona portuaria de Morrosquillo (entre Sucre y Córdoba), puesto que allí se encuentran ubicados un puerto de Ecopetrol y la salida del Oleoducto Central.³³

Figura 3. Exportaciones totales de Colombia (FOB US\$ Millones)

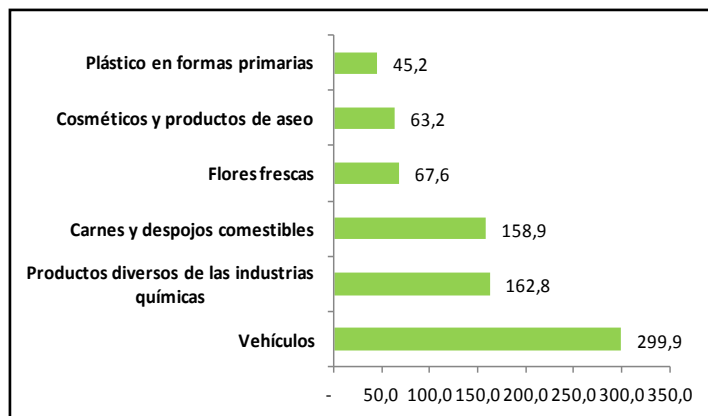


Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de estudios económicos. Exportaciones colombianas Diciembre de 2013. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815> [consulta: 27 de Mayo de 2014]

Según las cifras reportadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, las exportaciones colombianas durante el año 2013, registraron un total FOB de US\$ 58.822 millones, presentando una disminución del 2.2% comparado con el año 2012 que registró un total FOB de US\$ 60.125; siendo el principal destino Estados Unidos, con una participación del 17,9% de todas las exportaciones registradas.

³³ Portafolio. Movimiento de carga en los puertos creció 5,5% en el 2013. Marzo 2 de 2014. [en línea] [consulta: 6 de marzo de 2014] Disponible en: <http://www.portafolio.co/economia/movimiento-carga-puertos-2013>

Figura 4. Subsectores de Mayor Crecimiento Absoluto 2013 FOB
US\$ Millones



Fuente: DANE, Cálculos Proexport

Según las cifras reportadas por PROEXPORT COLOMBIA en el año 2014; los subsectores con mayor crecimiento durante el año 2013, como se puede observar en la figura 4, son: los vehículos y otros medios de transporte, el cual reportó un total de US\$756,1 millones, teniendo como principales destinos para sus exportaciones, Argentina y México.

El segundo subsector con mayor crecimiento fue el de los productos diversos de las industrias químicas, de los cuales se exportaron US\$533,5 millones, teniendo como principales destinos Venezuela y Brasil.

Y por último, en el tercer lugar se encuentra el subsector de las carnes y despojos comestibles, con exportaciones por un total de US\$207,2 millones, teniendo como principales destinos Venezuela y Antillas Holandesas.³⁴

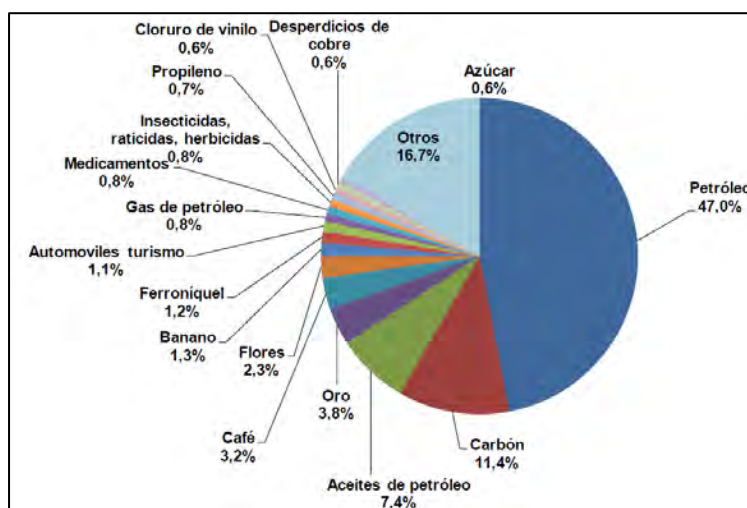
³⁴ PROEXPORT COLOMBIA. Dirección de Información Comercial. Análisis de Exportaciones Colombianas 2013. Febrero de 2014. Bogotá. Disponible en: <http://www.proexport.com.co/publicaciones-proexport/informe-turismo-inversion-y-exportaciones> [Consulta: 6 de Abril de 2014]

Cuadro 3. Principales productos exportados en Colombia durante el año 2013 (FOB US\$58.822 Millones)

	2013	2012	Variación (%)
Total	58.822	60.125	(2,2)
Petróleo	27.644	26.408	4,7
Carbón	6.688	7.805	(14,3)
Aceites de petróleo	4.365	4.657	(6,3)
Oro	2.226	3.385	(34,2)
Café	1.884	1.910	(1,4)
Flores	1.335	1.270	5,1
Banano	764	822	(7,1)
Ferroníquel	680	881	(22,8)
Automóviles turismo	635	300	111,6
Gas de petróleo	458	463	(1,1)
Medicamentos	448	417	7,3
Insecticidas, raticidas, herbicidas	442	282	56,7
Propileno	429	436	(1,7)
Cloruro de vinilo	354	344	2,8
Desperdicios de cobre	327	339	(3,3)
Subtotal	48.678	49.720	(2,1)
% del total	82,8	82,7	

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de estudios económicos. Exportaciones colombianas Diciembre de 2013. [en línea] [consulta: 27 de Mayo de 2014] Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>

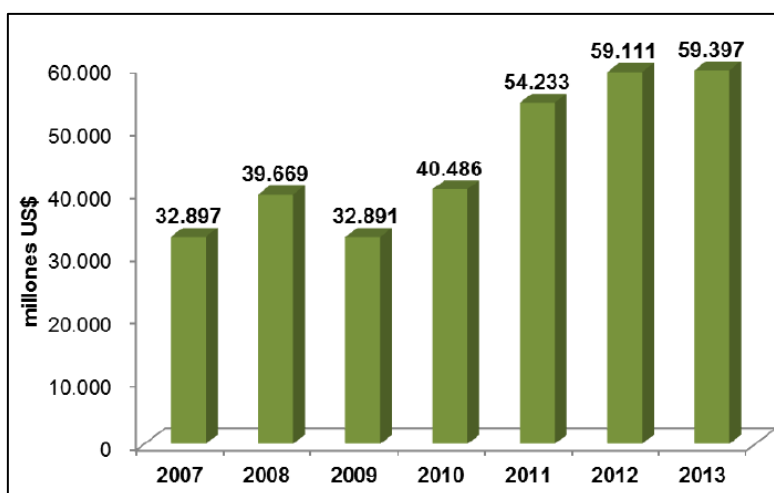
Figura 5. Participación de los productos en las exportaciones totales año 2013 (FOB US\$58.822 Millones)



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; Oficina de estudios económicos. Exportaciones colombianas Diciembre de 2013. [en línea] [consulta: 27 de Mayo de 2014] Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>

Como se puede observar en la figura 5, los principales productos exportados desde los puertos colombianos son: el petróleo con un 47,0% del total del valor FOB de las exportaciones durante el año 2013, lo que equivale a FOB US\$27.644. En segundo lugar se encuentra el carbón, con una participación de 11,4%; en tercer lugar están los aceites de petróleo con una participación de 7,4%; seguido del oro con un 3,8%, el café con 3,2% etc. Las exportaciones colombianas durante el año 2013, fueron realizadas principalmente hacia Estados Unidos, Unión Europea, China, Panamá, India, entre otros.

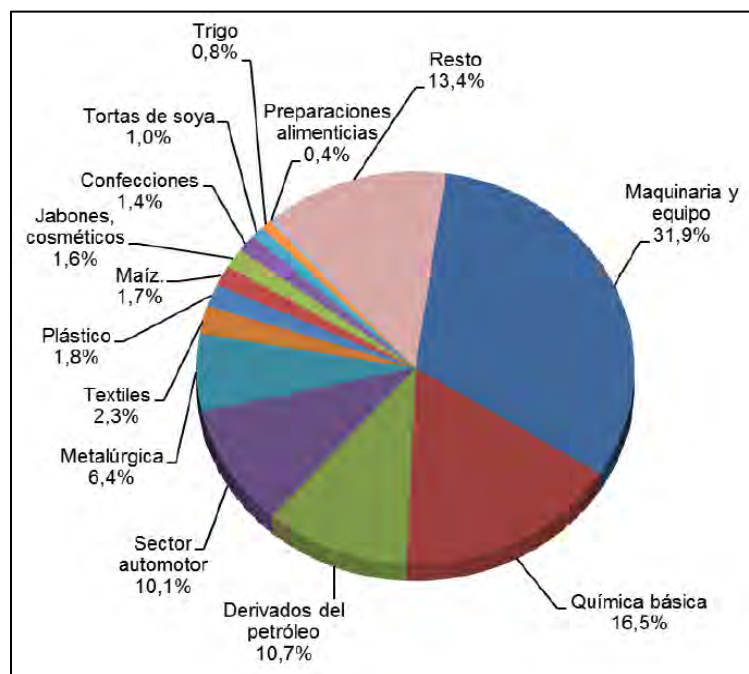
Figura 6. Importaciones totales de Colombia (CIF US\$ Millones)



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de estudios económicos. Importaciones colombianas Diciembre de 2013. [en línea] [consulta: 27 de Mayo de 2014] Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>

Según las cifras reportadas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, las importaciones colombianas durante el año 2013, registraron un total CIF de US\$ 59.397 millones, presentando un aumento del 0.5% comparado con el año 2012 que registró un total CIF de US\$ 59.111; siendo el principal origen Estado Unidos, con una participación del 27,5% de todas las importaciones registradas.

Figura 7. Participación de los productos en las importaciones totales año 2013 (CIF US\$59.397 Millones)



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Oficina de estudios económicos. Importaciones colombianas Diciembre de 2013. [en línea] [consulta: 27 de Mayo de 2014] Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>

Como se puede observar en la figura 7, los principales productos importados en Colombia son: Maquinaria y equipo con un 31,9% del total del valor CIF de las importaciones durante el año 2013, lo que equivale a CIF US\$18.354. En segundo lugar se encuentra la química básica, con una participación de 16,5%; en tercer lugar están los derivados del petróleo con una participación de 10,7%; seguido del sector automotor con un 10,1%, la metalúrgica con 6,4% etc. Las importaciones colombianas durante el año 2013, fueron realizadas principalmente desde Estados Unidos, China, Unión Europea, México, Brasil, entre otros.

Tabla 2. Comercio exterior por tipo de carga por zona portuaria Enero – Diciembre 2013

Unidad: Tonelada

ZONA PORTUARIA	CARBON AL GRANEL	CONTEDEDORES	GENERAL	GRANEL LÍQUIDO	GRANEL SOLIDO DIFER. AL CARBÓN	TOTAL
GOLFO DE MORROSQUILLO			79.230,54	36.920.221,94		36.999.452,48
GUAJIRA	33.045.481,00		546.151,79	79.440,00		33.671.072,79
CIENAGA	32.731.103,08					32.731.103,08
SANTA MARTA	11.710.146,27	664.442,00	535.205,00	4.180.547,00	1.662.404,00	18.752.744,27
CARTAGENA	316.400,00	5.119.459,17	1.553.727,25	8.660.331,79	1.332.715,60	16.982.633,81
BUENAVENTURA	1.305.977,04	7.813.927,65	1.197.468,77	685.229,04	4.804.722,80	15.807.325,30
BARRANQUILLA	1.169.444,32	1.384.408,27	1.489.116,68	3.137.775,64	2.439.634,47	9.620.379,38
TUMACO				853.441,49		853.441,49
SAN ANDRES		49.900,86	2.088,60		59.320,64	111.310,10
Z.P. RIO MAGDALENA			91.728,79		13.612,69	105.341,48
TOTAL	80.278.551,71	15.032.137,95	5.494.717,42	54.516.986,90	10.312.410,20	165.634.804,18

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE PUERTOS Y TRANSPORTE. Oficina de Planeación. Movimiento de carga en los puertos marítimos colombianos. Febrero 2014. Bogotá. [en línea] [consulta: 28 de Febrero de 2014] Disponible en: http://www.supertransporte.gov.co/super/Informe_Consolidado_Puertos/2013/Diciembre.pdf

De acuerdo a lo anterior, según las cifras del comercio exterior, calculadas por la Superintendencia de Puertos y Transportes, durante el año 2013 (Ver tabla 2), el carbón al granel obtuvo una participación del 48% en el tráfico portuario total, debido a las grandes toneladas exportadas, mencionadas anteriormente.

El granel Líquido, con una participación del 33%, es el tipo de carga se transporta en abundancia y sin embalaje, la cual se almacena normalmente en silos y se carga o se descarga directamente en las bodegas o tanque del buque por ductos o bandas transportadoras, dependiendo de la naturaleza de la carga a granel que se desee transportar, las cuales pueden ser líquidos o sólidos. Los buques especializados para transportar este tipo de carga, se denominan tanqueros, puesto que, tiene la capacidad para transportar diferentes combustibles derivados del petróleo, como la gasolina, crudos o aceite combustible, simultáneamente ya que poseen un complejo sistema de ductos y también varios compartimientos de bombeo separados que disminuye el riesgo de transportarlos.

La carga transportada en contenedores, obtuvo en el año 2013, una participación del 9%; este tipo de embalaje, ha ido evolucionando a través de los años, por lo

que la carga se encuentra un poco más protegida. Los buques especializados para transportar este tipo de carga, se denominan cargueros.

La carga granel sólido diferente del carbón, obtuvo una participación del 6%; como se mencionó anteriormente, este tipo de carga se transporta en abundancia y sin embalaje, por lo tanto existe buques especializados en el traslado de este tipo de carga, los cuales se denominan buques graneleros, puesto que son especializados en transportar carga sólida principalmente materias primas como minerales, azúcar, cereales y carbón; dependiendo de la capacidad de carga de cada buque se clasifican en minigraneleros para cargas pequeñas y los de mayor magnitud llamados —Panamax”.

Y por último, con una participación de 3% se encuentra la carga general; este es todo tipo de carga de la mismo tipo, la cual se transporta conjuntamente en cantidades pequeñas separando las unidades. Es el tipo de carga más importante del transporte marítimo, puesto que para su embarcación se requiere una gran cantidad de espacio, es por esto que las bodegas de los buques están equipadas con uno o más tanques. Existen dos tipos de carga general que son: carga suelta y carga unitarizada; los buques especializados para transportar este tipo de carga se denominan cargueros. Existen los cargueros convencionales de carga suelta, en los cuales la carga es introducida o extraída de las bodegas pieza a pieza o en eslingas de forma agrupada.

Los cargueros convencionales, regularmente, operan a través del sistema de transporte de línea regular o —Line”, que se encuentra estructurado en Asociaciones Internacionales privadas. Las entidades pertenecientes a estas asociaciones, están sometidas a rutas, itinerarios y tarifas preestablecidas por la asociación, las cuales son anunciadas al público con anterioridad. Además, las empresas están obligadas a cumplir con las rutas establecidas, independientemente de si no lleva la carga suficiente para ocupar todos los espacios del buque. También existe el transporte de la mercancía a través del sistema de servicios eventuales o no regulares, el cual se efectúa teniendo en cuenta la libre oferta y demanda de carga.

Como hemos visto, por los puertos de Colombia se transporta una gran cantidad de carga, lo que hace que, por los principales puertos que son: las Sociedades Portuarias Regionales de Buenaventura, Cartagena, Barranquilla, Santa Marta y el Terminal de Contenedores de Buenaventura TCBUEN, cuenten con la presencia de aproximadamente 514 líneas navieras que transportan diferentes tipos de carga en dichos muelles.

Cuadro 4. Numero de navieras por tipo de carga que operan en los principales puertos de Colombia.

TIPO DE CARGA	S P R BAQ	S P R BUN	S P R CTG	S P R SMA	TCBUEN S.A.
SUELTA	84	84	11	59	0
ESTIBADA	24	22	19	31	10
GRANEL LÍQUIDO	1	51	0	32	0
GRANEL SÓLIDO	100	127	0	104	0

Fuente: Quintero Hermanos – SISMAR – Cálculos Propios

Como se puede observar en el cuadro 4, los puertos de Barranquilla, Buenaventura y Santa Marta, son puertos multipropósitos, diseñados para recibir diferentes líneas navieras, que puedan transportar los cuatro tipos de cargas existentes.

Cuadro 5. Movimiento de carga en toneladas por líneas navieras en los principales puertos de Colombia año 2013.

LINEA NAVIERA	MUELLE					TOTAL
	S P R BAQ	S P R BUN	S P R CTG	S P R SMA	TCBUEN S A	
MAERSK LINE / MAERSK SEA LAND / MAERSK LINE A S	365.066		193.476	320.585	1.228.904	2.108.031
HAMBURG-SUD	156.220	6.959	887.704	57.948	471.917	1.580.748
HAPAG LLOYD AG	14.923	273.424	618.626			906.973
MEDITERRANEAN SHIPPING CO S A (MSC)		864.575				864.575
EVERGREEN MARINE CORP	125.900	532.261	2.846	42.579		703.586
CMA CGM / CIA GENERALE MARITIME (CGM)	43.864	522.442	109.454	6	625	676.392
CIA SUD AMERICANA DE VAPORES S A	8.662	419.843	125.275	8.308	76.611	638.699
ATHENA MARINE CO	242.769			343.279		586.048
ALIANCA NAVEGACAO E LOGISTICA LTDA Y CIA	14.437		501.232	402	4.825	520.896
FERTIMPT S A		337.044		14.253		351.297
AMERICAN PRESIDENT LINE LTDA (APL)	123.887	202.335	213	7.351		333.787
CIA CHILENA DE NAVEGACION INTEROCEANICA S A (CCNI)	28.394	2.549	146.900		147.046	324.890
MITSUBISHI LINES LTD (MOL)	33.077	184.106		85.785		302.968
SEABOARD MARINE LTD	259.237		4.992	23.171		287.400
BLUE WATER SHIPPING COMPANY	30.218	204.245				234.463
INDEPENDENT SHIP AGENTS S A	22.791	178.438		8.664		209.893
PACIFIC INTL LINES (PTE) LTD		205.773				205.773
COLLEY WEST SHIPPING LTD		187.256				187.256
TRANSFRUT EXPRESS LIMITED				180.448		180.448
NIPPON YUSEN KABUSHIKI KAISHA (NYK)		145.545	3.726	29.838		179.110
FYFFES INTL				174.967		174.967
GEARBULK SHIPPING		155.128				155.128
HYUNDAI MERCHANT MARINE CO LTD (HMM)	6.153	127.100			21.744	154.997
V SHIP USA LLC	11.752			140.370		152.122
WAN HAI LINES(SINGAPUR)PTE LTD		132.104			17.275	149.379
NORDIC TANKERS		132.622		7.511		140.133
XIAMEN OCEAN SHIPPING COMPANY	6.659	117.744		14.859		139.263
PACIFIC BASIN HANDYS	35.581	78.761		17.579		131.921
CHINA SHIPPING CONTAINER LINES		34.115	135		95.399	129.649
COSCO CONTAINER LINES	3.125	123.458		1.271		127.854
OTRAS (484)	2.516.696	3.979.369	91.386	3.657.512	44.895	10.289.858
TOTAL	4.049.411	9.147.196	2.685.966	5.136.688	2.109.242	23.128.504

Fuente: Quintero Hermanos – SISMAR.

En el cuadro 5 se muestra que la línea Maersk es la que más movimiento de carga tiene por los principales puertos, pero hace aproximadamente 2 años, esta naviera retiró sus servicios de SPRBUN. A nivel mundial, esta naviera lidera el mercado con una participación del 14,5%, con una capacidad total de 2.172.429 TEUS, asignados en una flota de 584 buques. De acuerdo a lo anterior, es indispensable estudiar como es el proceso de contratación del flete marítimo internacional, para cual se deben tener presente las siguientes herramientas:

Como se mencionó anteriormente, existen diferentes tipos de carga, por lo tanto hay buques especializados para transportar cada uno de estas, por lo tanto, es indispensable para los usuarios del comercio exterior escoger el modo de transporte más apropiado no solo para cumplir con los objetivos de la empresa, sino también, cumplir con los requerimientos del producto teniendo en cuenta la naturaleza del mismo, el tipo de carga que se desea exportar o importar, la magnitud, plazo de entrega y fecha de embarque, lugar de origen y destino de la carga, embalaje, entre otros.

La primera forma establecida para contratar los servicios de una nave para el traslado de las mercancías fue el contrato de fletamento. Esto surgió, porque en un principio, los comerciantes de la mercancía, eran las mismas personas que la transportaban de un puerto a otro, por tal motivo, no existía un tipo de contrato, sino que se hablaba de transporte marítimo privado, lo cual no duro mucho tiempo, en consecuencia, se realizó la separación de los roles donde existiría un comerciante y un transportador, ya que algunas personas disponían de la mercancía y deseaban exportarla pero no contaban con una nave o en su defecto el conocimiento necesario para operarla.

Entonces resulta que, el contrato de fletamento es utilizado cuando una personas requiere el espacio total de la nave para transportar una carga que es de su propiedad. El uso de este tipo de contrato es más utilizado en los servicios no regulares, lo cual no cumplen con itinerarios establecidos, sino que realizan el viaje contratado con anterioridad y cuando este finaliza, van en busca de nueva carga o un nuevo servicio.

Pero, con el pasar de los años, aparece la necesidad de crear un nuevo tipo de contrato dirigido a dueños de pequeñas cantidades de mercancía que necesitan ser transportadas de un lugar a otro. Debido a la poca cantidad a transportar, estas personas no debían efectuar el pago por la capacidad total del buque, solo necesitan un espacio pequeño dentro de estas para poder realizar el traslado de su carga. Además, el transportador no podría realizar un viaje tan largo con tan

poca carga, teniendo la oportunidad de ocupar todo el espacio de la nave, para no obtener perdidas.

De acuerdo a eso, era necesario realizar algunas modificaciones al contrato, por lo que en la misma nave se embarcaban diferentes tipos de mercancías pertenecientes a diferentes comerciantes; en primer lugar, el transportador debía celebrar un contrato diferente con cada uno de los propietarios de las mercancías embarcadas. En segundo lugar, el transportador debía custodiar toda la mercancía que debía transportar. En tercer lugar, el transportador debía entregar un recibo de la mercancía recibida para transportar, al comerciante; y finalmente apareció una persona llamada consignatario, al cual el transportador debía entregar la mercancía en el lugar de destino. Estas características son propias de un contrato de transporte de mercancías bajo conocimiento de embarque, que hoy en día es la modalidad más utilizada en el transporte de mercancías por vía marítima.

7.2.1 Conocimiento de embarque marítimo o “Bill of Lading” (B/L). El conocimiento de embarque, es un instrumento que certifica el contrato de transporte marítimo de mercancías. Este documento es realizado por el porteador, donde consta haber recibido la mercancía a bordo de la nave para ser transportada a otro puerto, el cual debe estar especificado en el documento.

El B/L cumple tres funciones específicas:

- Constituye el recibo de las mercancías a bordo de la nave.
- Sirve como prueba para comprobar la existencia de un contrato marítimo de mercancías.
- Es un título-valor que representa las mercancías.

Existen dos modalidades de conocimiento de embarque dependiendo del estado en que se recibe la mercancía que son:

- LIMPIO (Clean): en este B/L consta, que las mercancías han sido recibidas a bordo del buque, aparentemente en buen estado, por lo que el porteador no verifica contenido de la mercancía en el buque.

- SUCIO (Dirty): en este B/L se realizan anotaciones relacionadas con el estado de la mercancía a bordo del buque, tales como averías en la carga, derrames entre otras.

Los principales tipos de conocimiento de embarque son los siguientes:

- B/L on Board (Mercancía embarcada) se emite cuando la mercancía ha sido cargada a bordo y estibada en las bodegas del barco.
- B/L Clean on Board (Limpio a bordo) se emite cuando la naviera manifiesta que el embarque se encuentra en bodega aparentemente en buen estado y sin observación.
- B/L Unclean on Board (Sucio a bordo) se emite cuando la naviera manifiesta que hay observaciones en el embarque.
- B/L on Deck (Sobre cubierta del barco) se emite cuando la mercancía no se transporta en bodega.
- B/L Received for Shipment (Recibido por embarque posterior) se emite cuando el transportista recibió la mercancía.
- B/L Straight (Directo) se emite cuando el transbordo no está permitido. La mercancía llega en la misma nave donde fue embarcada.
- B/L Trought (Corrido) se emite cuando los transbordos están permitidos por la necesidad que intervengan diferentes naves en puertos intermedios de la ruta de destino.
- B/L Master o B/L Madre, se emite cuando hay mercancía consolidada de varios compradores. Un contenedor debe estar amparado por un solo B/L.

- B/L Hijas se emite al momento de desconsolidar la carga. Las B/L Hijas anulan a la B/L Madre, pues con un B/L Master no se puede despachar la mercancía.³⁵

7.2.2 Selección de la empresa transportadora. En el proceso de contratación de transporte marítimo la correcta selección de la empresa transportadora depende del análisis de muchos factores, ya que existen muchos operadores y/o proveedores; factores tales como la cantidad de rutas que poseen las empresas, sus itinerarios, tiempos de tránsito, la frecuencia del servicio de sus rutas; sus tarifas y condiciones, su antigüedad y reputación en esta actividad; de igual manera se debe conocer el tipo de buque y los tipos de cargas que maneja cada empresa. También se debe investigar sobre las características de los puertos de origen y destino donde se va a enviar la mercancía.

Después de este análisis, de la decisión que haga la empresa dependerá el éxito del cumplimiento con la contraparte que está comprando o vendiéndole a la misma, ya que cumplirá con los acuerdos en cuanto a mejor tiempo de entrega y el buen estado de la mercancía con el menor costo posible. De igual manera, se debe evaluar lo más consciente posible cuáles son las necesidades que se pretenden cubrir al comenzar una nueva relación laboral con un operador, decidir qué se requiere contratar y qué se le debe exigir al operador, es lo que permitirá escoger el proveedor de servicios que más se acerque a las necesidades de la empresa.

7.2.3 Tipos de contratos que abarcan al transporte marítimo. Como se encuentra estipulado en el convenio de las Reglas de Hamburgo, el contrato de transporte marítimo de mercancías es un acuerdo mediante el cual, una parte que es el transportador se compromete con la otra parte que es el cargador, a cambio de un flete, a entregar la mercancía en el lugar convenido en las mismas condiciones.

La mayoría de los contratos hoy en día se encuentran regulados por:

- Las —Reglas de Visby”.
- Las —Reglas de Hamburgo”.

³⁵ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Guía de orientación al usuario del transporte acuático. Septiembre de 2009. [en línea] [Consulta: 6 de Marzo de 2014] Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad43065.pdf>

7.2.3.1 Contrato de compraventa internacional. El contrato de compraventa internacional, es con el cual se ejecuta el transporte de la mercancía, el cual se relaciona con el punto de entrega de la mercancía en el lugar convenido en la ciudad de destino y además se pactan los riesgos y responsabilidades de cada una de las partes.

El pacto realizado entre el vendedor y el comprador, se realiza por medio de los Incoterms, los cuales son modificados aproximadamente cada 10 años. Por ende, teniendo en cuenta los Incoterms 2010, el término FAS, FOB, CFR y CIF, son utilizados principalmente cuando el medio de transporte a contratar es marítimo, mientras que, el término EXW, FCA, CPT, CIP, son utilizados cuando la mercancía será transportada por vía aérea o por una combinación de transporte (multimodal), y por último los términos DAT, DAP, DDP pueden ser utilizados, cuando se contrata cualquier medio de transporte.

Cuadro 6. Términos de negociación internacional (INCOTERMS) 2010

EXW	EX WORKS En Fábrica (Lugar Convenido)
FCA	FREE CARRIER Franco Transportista (Lugar Convenido)
FAS	FREE ALONGSIDE SHIP Franco al Costado del Buque (Puerto de Entrega Convenido)
FOB	FREE ON BOARD Franco a Bordo (Puerto de Carga Convenido)
CFR	COST AND FREIGHT Costo y Flete (Puerto de Destino Convenido)
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT Costo , Seguro y Flete (Puerto de Destino Convenido)
CPT	CARRIAGE PAID TO Transporte Pagado Hasta (Lugar de Destino Convenido)
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO Transporte y Seguros Pagados Hasta (Lugar de Destino Convenido)
DAT	DELIVERED AT TERMINAL Entregado en Terminal (Puerto de Destino Convenido)

DAP	DELIVERED AT PLACE Entregado en un Lugar (Lugar de Destino Convenido)
DDP	DELIVERED DUTTY PAID Entrega Despachos Pagados (Lugar de Destino Convenido)

Dentro del marco de este contrato, los términos Incoterms, definen los derechos y obligaciones del importador y exportador, relacionados con el costo, los riesgos y los documentos de cada una de las partes. Por lo tanto los Incoterms son un conjunto de términos que establecen normas entre el exportador y el importador, para minimizar los problemas originados por las diferentes legislaciones existentes en cada país.

7.2.3.2 Contrato de carta de crédito o de crédito documentario. Este contrato se creó por los requerimientos del comercio internacional, debido a que, en todo acuerdo se requiere rapidez y seguridad, por ende, el contrato de carta de crédito es un instrumento más de pago para la compraventa de mercancías internacionales. Esta herramienta le brinda seguridad al vendedor de que recibirá el pago de su mercancía, y al comprador de que el dinero que pague por su mercancía, no será entregado hasta que la mercancía no sea despachada. Igualmente, esto evita las demoras que se presentan al realizar los pagos requeridos entre vendedor y comprador, teniendo en cuenta que en la mayoría de los casos, estas dos figuras son de diferentes países y no tiene conocimiento el uno del otro.

El vendedor debe reportar en el banco receptor de la carta de crédito, los documentos originales del conocimiento de embarque, donde consta que la mercancía fue embarcada a bordo de la nave que realizará el respectivo transporte acorde a los términos pactados anteriormente en el contrato de compraventa.

7.2.3.3 Contrato de seguro de transporte. Las mercancías que son transportadas por vía marítima, generalmente van protegidas por un contrato de seguro, el cual garantiza al vendedor o comprador, dependiendo quien corra con el riesgo, el pago de una indemnización en caso de un siniestro que cause daños a la mercancía.

Este contrato se creó por los riesgos de averío o pérdidas que representa el transporte marítimo. Entre las características propias del transporte de mercancía por mar tenemos:

- Los riesgos y peligros que presenta el mar, no pueden ser controlados por el hombre, por los cuales no solo se ve afectado el transportador, sino también el dueño de la mercancía que decide correr el riesgo y contratar este medio de transporte.
- La internacionalidad está relacionada con el transporte por vía marítima, ya que el mar es la vía más grande de comunicación que existe entre los países. Por lo tanto, cuando la mercancía es transportada por vía marítima, atraviesa aguas internacionales, por lo que debe ser internacionalizada dependiendo las normas jurídicas de cada país.

7.2.3.4 Contrato de agencia marítima. La operación del transporte marítimo, es realizada en el puerto por un representante del transportador, mediante una agencia marítima. Esta figura se encarga de obtener un espacio dentro de la nave para una determinada mercancía, también se encargan de coordinar el cargue, estiba y descargue de la mercancía, y por último, recibe la carga en el puerto de destino y se encarga de ponerla a disposición del comprador o de la autoridad aduanera.

Generalmente, en los contratos de transporte marítimo de mercancías intervienen dos actores, los cuales se denominan cargador y porteador. Desde el primer momento en que se celebra el contrato, las partes inicia una relación, la cual debe ser constante ya que estas deben decir entre otras cosas, quien se encargara del transporte, del seguro, del financiamiento etc. Por tanto, el contrato de compraventa indica quien es el responsable de contratar el transporte marítimo y es por medio de este que se rige la relación entre el porteador y el cargador.³⁶

7.2.4 Estipular las condiciones del transporte. Después de haber seleccionado el tipo de contrato que se llevara a cabo, el cargado o contratante debe acordar con el transportador la fecha en que se realizará el servicio y bajo qué condiciones. Para esto, el cargador debe notificar por escrito al transportador las características principales de la carga, la operación que se va a realizar y las

³⁶ Guzmán Escobar José Vicente. El contrato de transporte marítimo de mercancías bajo conocimiento de embarque. Universidad Externado de Colombia. Bogotá 2007 [consulta: 28 de Febrero de 2014]

principales condiciones del contrato, esto debe realizarse por medio de una carta de instrucciones la cual debe contener lo siguiente: descripción de la mercancía, descripción del empaque y embalaje, transporte solicitado indicando el itinerario del buque, servicios adicionales al transporte que fue solicitado y por ultimo si se desean anexar documentos a la carta.

8. PROCESO DE CONTRATACIÓN DEL FLETE MARÍTIMO INTERNACIONAL EN COLOMBIA

Realizar un proceso de exportación o importación, requiere de una gran inversión de dinero y tiempo muy importante para que esta pueda ser un éxito. Por lo tanto, no solo se debe tener presente el valor de la mercancía que se va a comercializar, sino también los costos que implica, ponerla en el lugar de destino en excelente estado.

En la operación internacional, el transporte adquiere un papel fundamental, puesto que, este nos indica en que tiempo y estado, será puesta la carga a disposición del comprador.

Por tanto, es muy importante, conocer paso a paso de lo que se debe hacer para contratar el flete internacional, optimizando tiempo y dinero para poder culminar el proceso con éxito.

En el proceso de contratación del transporte marítimo internacional, intervienen diferentes agentes que son:

- Exportador: Es toda persona natural o jurídica, que saca bienes y servicios al territorio extranjero, desde una zona franca, cumpliendo con los requisitos de la ley vigente estipulados en el decreto 2685 del año 1999.
- Importador: Es toda persona natural o jurídica, que introduce bienes al territorio nacional, cumpliendo con los requisitos de la ley vigente estipulados en el decreto 2685 del año 1999.
- Agente de Carga Internacional (ACI): Persona jurídica cuyo objeto social incluye, entre otras las siguientes actividades: Coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación, emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad. El ACI actúa a nombre de terceros como coordinador entre los generadores de carga y los transportadores efectivos de la misma.³⁷

³⁷ El mundo del comercio internacional. Definición de Agente de Carga Internacional ACI. 12 de Marzo de 2009. [en línea] [consulta: 9 de Abril de 2014] Disponible en: <http://elmundocomercial.blogspot.com/2009/03/definicion-de-agente-de-carga.html>

- Línea Naviera: Es la entidad dueña de una compañía marítima que a su vez trabaja con buques propios o buques arrendados.
- Operador Portuario: Empresa que presta los servicios en los puertos, directamente relacionados con la entidad portuaria; tales como cargue, descargue, almacenamiento, practica, remolque, estiba y desestiba, manejo terrestre o porteo de carga, dragado, clasificación, reconocimiento y usería.

La correcta intervención de cada uno de los agentes mencionados anteriormente, hace que se realice el proceso adecuado en la cadena logística. Es por esto, que se deben tener en cuenta cada uno de los siguientes pasos.

Figura 8. Proceso de contratación del flete internacional en Colombia por medio de un embarcador internacional carga de exportación

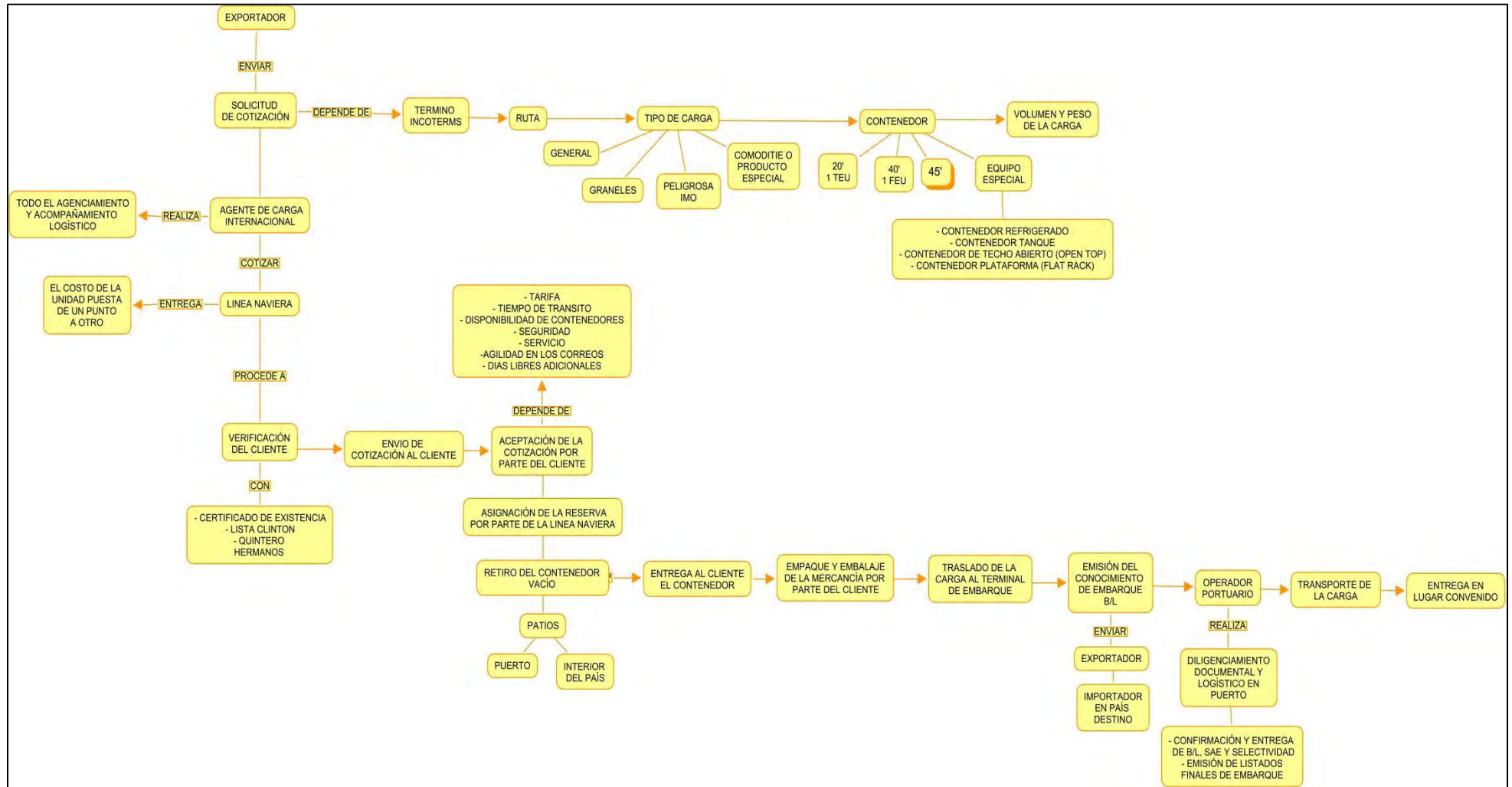


Figura 9. Proceso de contratación del flete internacional en Colombia por medio de un embarcador internacional carga de importación

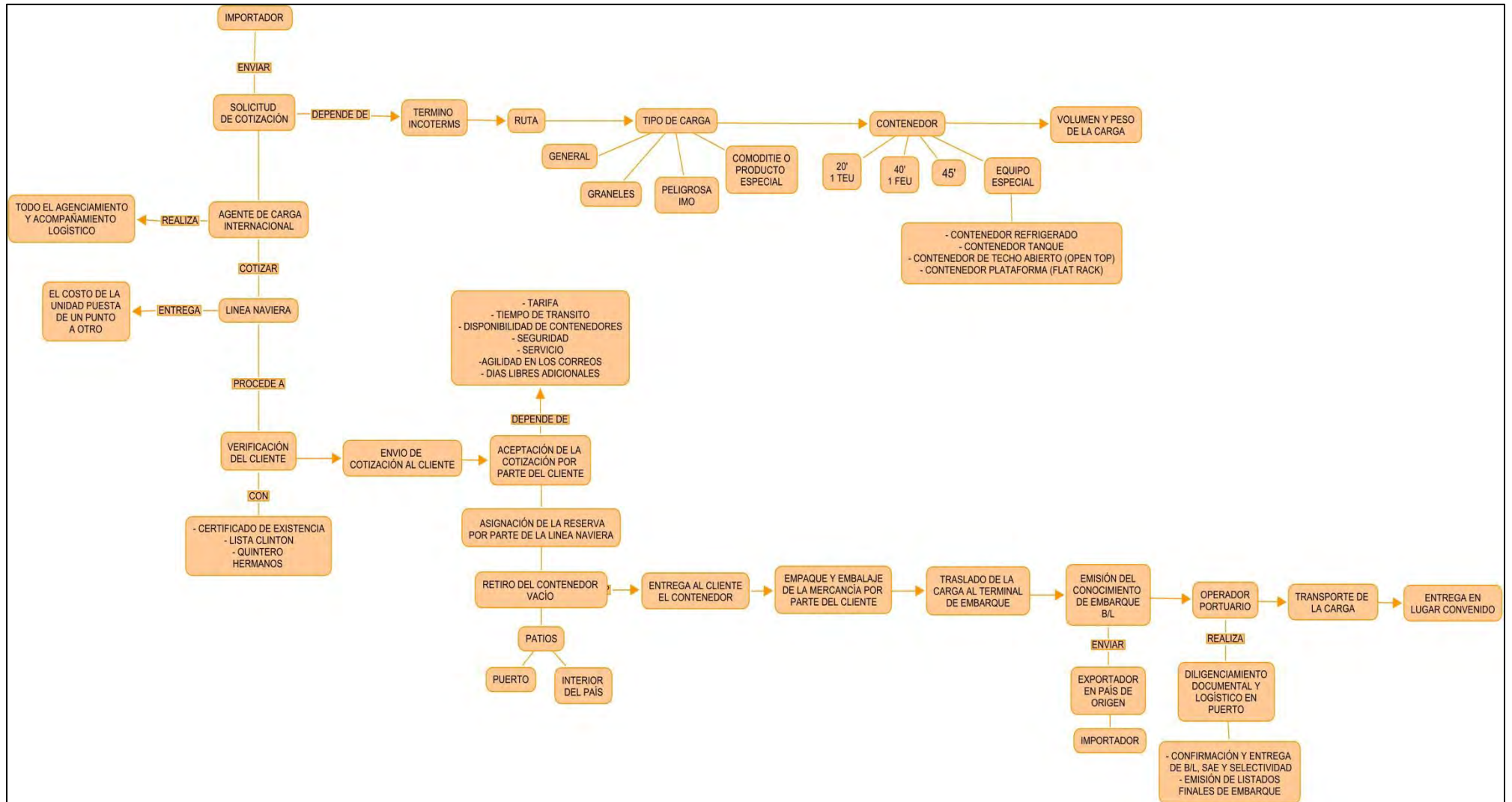


Figura 10. Proceso de contratación del flete internacional en Colombia por medio de una línea naviera carga de exportación

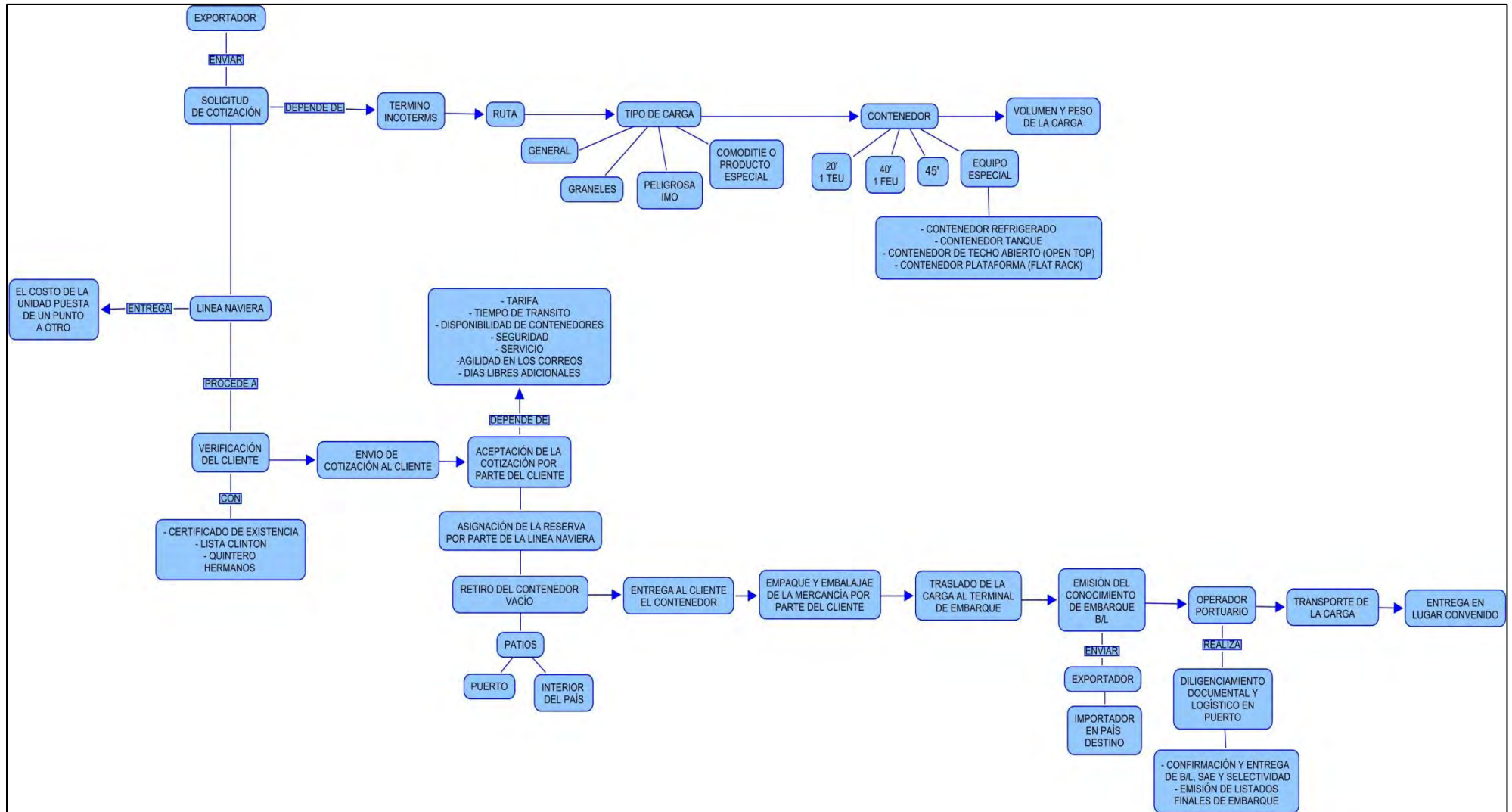
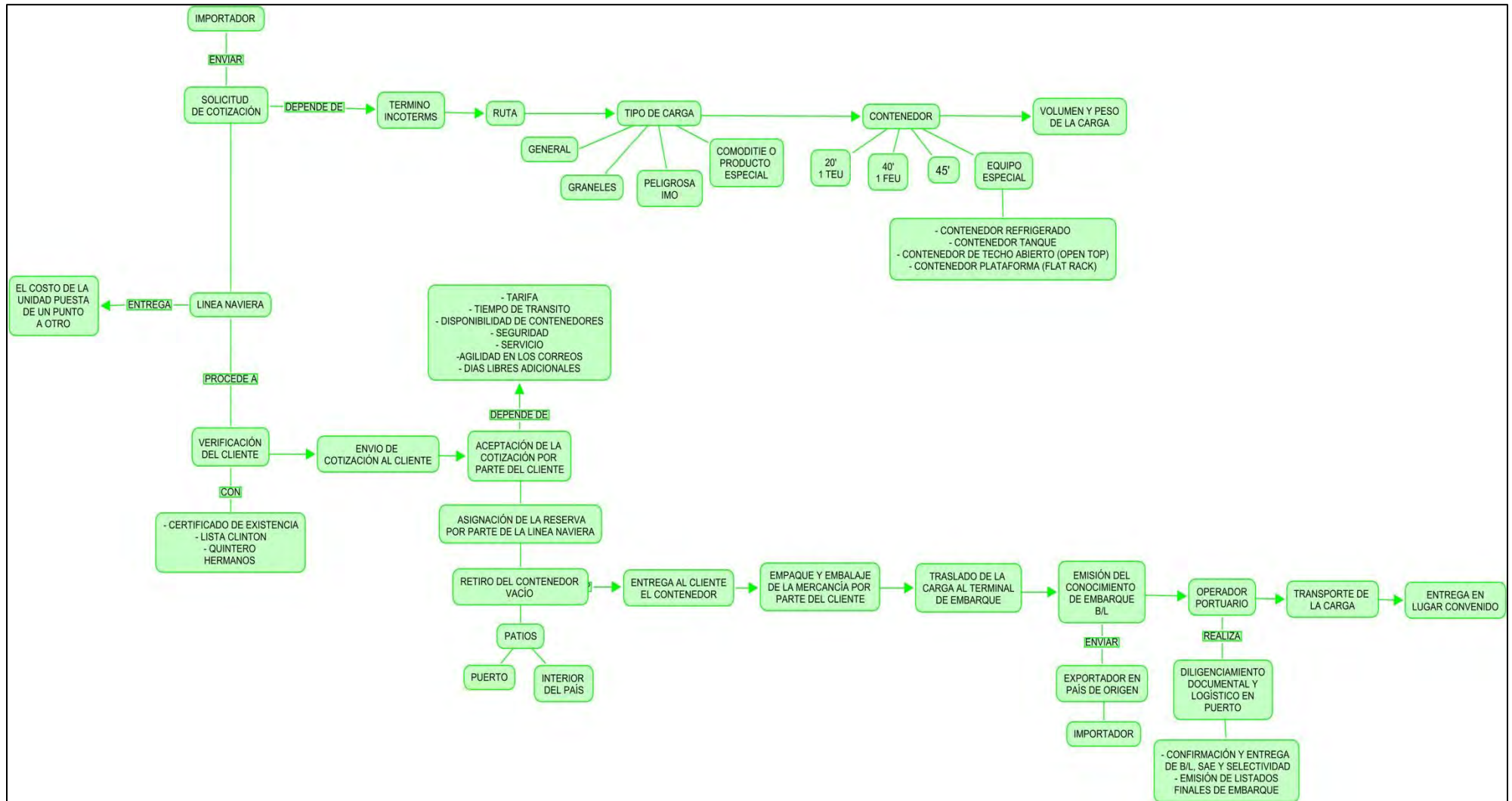


Figura 11. Proceso de contratación del flete internacional en Colombia por medio de una línea naviera carga de importación



En Colombia, el proceso de contratación del flete marítimo internacional, para una carga de importación y/o exportación es el mismo, realmente, la diferencia radica, en si el usuario del comercio exterior decide solicitar el servicio de un agente de carga internacional, o si desea realizar personalmente el proceso contactando el servicio de la línea naviera que desea utilizar.

Como se mencionó anteriormente, al agente de carga internacional (ACI), es un intermediario entre el cliente y la línea naviera; el cual se encarga no solo de contactar la línea naviera, sino también de coordinar y organizar embarques, emitir o recibir del exterior todos los documentos relacionados con el procedimiento, por lo tanto, el ACI realiza todo el agenciamiento y adicional a esto, brinda todo un acompañamiento logístico al cliente, garantizado la seguridad y buen estado de la carga. Por otra parte, la línea naviera, es simplemente la entidad propietaria de los buques en los cuales se traslada la carga desde el puerto de origen, hasta el puerto de destino, por lo tanto, el cliente asume realizar todo el proceso. Por consiguiente, el cliente debe tomar la decisión y posteriormente enviar la solicitud para cotizar el valor del flete marítimo internacional.

8.1 PASO 1: SOLICITUD DE COTIZACIÓN DEL FLETE MARÍTIMO INTERNACIONAL.

Teniendo en cuenta la decisión tomada por el cliente, este procede a enviar la solicitud de cotización ya sea al agente de carga internacional, y este cotiza las líneas navieras para seleccionar la que más se adecue al cliente, dependiendo de la tarifa ofrecida. Si el cliente decide no tener intermediarios, este debe realizar el proceso, solicitando a las líneas navieras la cotización del flete para poder seleccionar la mejor, de acuerdo a sus necesidades.

Después de esto, la línea naviera procede a enviar la cotización al cliente dependiendo de:

8.1.1 Terminos de Negociación (INCOTERMS). Los Términos Internacionales de Comercio (Incoterms) son utilizados en contratos de compraventa nacional e internacional.

De acuerdo con la Cámara de Comercio Internacional (CCI), estas reglas simplifican la redacción de dichos contratos y ayudan a evitar malentendidos,

estableciendo de forma clara ciertas obligaciones tanto para el comprador como para el vendedor.³⁸

Figura 12. Esquema representativo del proceso de los INCOTERMS.



Fuente: LegiComex. Incoterms 2010. [en línea] [consulta: 10 de abril de 2013] Disponible en: <http://www.legiscomex.com/Comunicacion/r/rep-comercio-internacional-ene19-2011/rep-comercio-internacional-ene19-2011.asp?paisingreso=col>

Por tanto, el término de negociación define claramente las obligaciones de las partes de acuerdo a las condiciones del término seleccionado. El Incoterms debe ser pactado entre los involucrados de forma mutua y voluntaria, ya que no solo se establecen las obligaciones y responsabilidades para cada una de las partes, sino también el costo, es decir, qué debe pagar cada una de las partes, incluido el transporte. Actualmente, existen 11 términos de negociación que fueron los modificados en el año 2010 que son el término FAS, FOB, CFR y CIF, son utilizados principalmente cuando el medio de transporte a contratar es marítimo, mientras que, el término EXW, FCA, CPT, CIP, son utilizados cuando la mercancía será transportada por vía aérea o por una combinación de transporte (multimodal), y por último los términos DAT, DAP, DDP pueden ser utilizados, cuando se contrata cualquier medio de transporte.

8.1.2 Ruta. La ruta es uno de los factores que determina el costo del flete, ya que dependiendo del puerto de origen y del puerto de destino de la carga se realiza la cotización. Esto se debe a que el espacio recorrido entre un punto y otro es diferente y por ende el tiempo de transito de la mercancía también.

³⁸ LegiComex. Incoterms 2010. [en línea] [consulta: 10 de abril de 2013] Disponible en: <http://www.legiscomex.com/Comunicacion/r/rep-comercio-internacional-ene19-2011/rep-comercio-internacional-ene19-2011.asp?paisingreso=col>

Figura 13. Mapa de rutas del transporte marítimo.



Fuente: Blog Final. Rutas Aéreas y Marítimas. 22 de Mayo de 2011. [en línea] [consulta: 10 de Abril de 2014] Disponible en: <http://blogfinallogisticainternaciona.blogspot.com/2011/05/rutas-aereas-y-maritimas.html>

8.1.3 Tipo de Carga: Igualmente, la cotización depende del tipo o naturaleza de la carga que son las siguientes:

- **Carga general:** Es aquella que se presenta en estado sólido, líquido o gaseoso, y que estando embalada o sin embalar, puede ser tratada como unidad.
- **Carga granel:** Es aquella que no está contenida en algún envase y/o se encuentra en desorden. Esta carga se transporta en forma suelta dentro del contenedor, trailer o buque representando grandes volúmenes o tonelajes. Entre los graneles se pueden encontrar sólidos y líquidos.
- **Carga peligrosa:** Puede causar algún daño, por sí sola o por factores externos a otras cargas que se encuentren próximas a ellas, por lo que es necesario cumplir con las normas para el transporte de productos peligrosos. Este tipo de carga, requiere de una aprobación por parte de la línea que los transportará y genera un recargo dependiendo del contenedor además se debe

adjuntar una Hoja de Seguridad la cual debe especificar el manejo correcto de la carga peligrosa para así saber en qué parte el buque debe ubicar.

- **Commodities o productos especiales:** Los commodities o bienes básicos son aquellos productos que puedan ser destinados a uso comercial, sin embargo, la característica más importante de estos es que no cuentan con ningún valor agregado, ningún proceso o diferenciación con los productos que se encuentran en el mercado, por esta razón son utilizados como materias primas para la elaboración de otros bienes.
- **Carga consolidada:** Es la conjunción de varios lotes de mercancías dispersas, con el objeto de formar uno solo (lote consolidado).
- **Carga unitarizada:** Es la agrupación de artículos individuales en unidades, con o sin envoltura, en una tarima para ser cargados y transportados en cualquier modo de transporte.³⁹

Se debe tener pleno conocimiento de las características del producto que se desea comercializar, puesto que, no solo esto influye en la tarifa del flete, sino también el empaque y embalaje; puesto que cada producto requiere un tipo de embalaje diferente dependiendo de las condiciones de este y las exigencias por parte de la aduana teniendo en cuenta las regulaciones internacionales.

8.1.4 Contenedor. El tipo de contenedor, es otro aspecto que las líneas navieras tiene en cuenta al momento de realizar la cotización, por lo tanto, es importante que el cliente defina cuantos contenedores requiere para embalar la carga, igualmente el tamaño, si es de 20', 40' o 45', es por esto que se deben tener en cuenta las dimensiones y el peso de los contenedores para tener la certeza de que no hayan excesos o sobrantes de la carga.

De igual forma, dependiendo del tipo de producto se debe determinar si se requiere de un equipo especial para el correcto traslado de la carga.

³⁹ Formas de pago internacional. Cargas y tipos de carga. 26 de Enero de 2008. [en línea] [Consulta: 9 de Abril de 2014] Disponible en: <http://uvmsurliciee.blogspot.com/2008/01/carga-y-tipos-de-carga.html>

- Contenedor General: Habitualmente se utiliza para embalar carga seca como bolsas, cajas, máquinas, muebles etc. Un contenedor de 20' tiene de peso bruto 24.000 kg, longitud de 5.902mm, ancho de 2.350mm y de alto 2.392mm en su interior. Por otro lado, un contenedor de 40' tiene 30.480 kg de peso bruto, una longitud de 12.032mm, tiene 2.350mm de ancho y 2.390mm de alto en su interior.
- Contenedor General High Cube – HC: igualmente es utilizado para el traslado de carga seca, pero se diferencia de un contenedor de 40' tradicional debido a que es más alto, lo que le da más capacidad de volumen pero no de peso. Por tanto, un contenedor de 40' HC tiene un peso bruto de 30.480 kg, con una longitud de 12.033mm, tiene de ancho 2.350mm y de alto 2.695mm en su interior. Igualmente, encontramos el contenedor de 45' HC, el cual tiene un peso bruto de 32.500 kg, con una longitud de 13.556 mm, tiene 2.352mm de ancho y 2.700mm de altura en su interior.
- Contenedor Refrigerado - RF: Usualmente, este tipo de contenedor es utilizado para transportar productos perecederos tales como verduras, frutas, carnes, flores, etc. Un contenedor refrigerado de 20' tiene un peso bruto de 25.400 kg, tiene una longitud de 5.460mm, tiene 2.240mm de ancho y 2.225mm de alto en su interior. Por otro lado, un contenedor refrigerado de 40' tiene 32.500 kg de peso bruto, tiene una longitud de 11.550mm, tiene 2.250mm de ancho y 2.215mm de alto en su interior.
- Contenedor Refrigerado High Cube – HC: este tipo de contenedor es similar al refrigerado normal, y tiene el mismo uso, pero con más capacidad de volumen pero no de peso. Un contenedor refrigerado HC de 40' tiene un peso bruto de 32.500 kg, tiene una longitud de 11.583mm, tiene 2.286mm de ancho y 2.554mm de alto en su interior.
- Contenedor Tanque: este tipo de contenedor está diseñado para transportar sustancias líquidas, desde peligrosas como químicos tóxicos, corrosivos, altamente combustibles, así como aceites, leche, cervezas, vino, agua mineral, etc. Un contenedor tanque de 20' tiene un peso bruto de 30.480 kg.
- Contenedor de techo abierto (Open Top – OP): Dado que se abre por su techo, este tipo de contenedores es conveniente para cargas grandes que no pueden cargarse por las puertas, como ciertas maquinarias, mármoles, vidrios, maderas, etc. Un contenedor OP de 20' tiene un peso bruto de 24.000 kg, tiene una longitud de 5.894mm, tiene 2.344mm de ancho y 2.347mm de alto en su

interior. Por el contrario, un contenedor OP de 40' tiene un peso bruto de 30.480 kg, tiene una longitud de 12.027mm, tiene 2.344mm de ancho y 2.347mm de alto en su interior.

- Contenedor plataforma (Flat Rack – FLK): Este tipo de contenedor está diseñado para el transporte de cargas difíciles de manipular, tales como bobinas de metal, cables, vehículos pesados, maderas, maquinarias especiales, etc. Un contenedor FLK de 20' tiene un peso bruto de 25.400 kg, una longitud de 5.988mm, 2.398mm de ancho y 2.231mm de alto en su interior. Por otro lado, un contenedor FLK de 40' tiene un peso bruto de 45.000 kg, una longitud de 12.064mm, 2.369mm de ancho y 1.943mm de alto en su interior.⁴⁰

8.1.5 Volumen y peso de la carga. Otro factor que influye en la cotización del flete internacional, es el volumen y peso de la carga, puesto que en algunas ocasiones, las compañías marítimas hacen convenios de peso, es decir, ofrecen tarifas especiales a los clientes, si esto incrementan el volumen y la frecuencia de la mercancía para enviar, es decir, entre más volumen de carga se envíe y con mayor frecuencia, mejor tarifas se podrán conseguir con las líneas navieras.

Después de evaluar los puntos mencionados anteriormente, la línea naviera procede a realizar los siguientes pasos:

8.2 PASO 2: VERIFICACIÓN DE EXISTENCIA DEL CLIENTE

Para proceder con la verificación del cliente, este debe diligenciar un formulario de actualización de datos y conocimiento del cliente (Ver Anexo 2, Pag.110) donde se debe consignar información referente a la empresa; además, se debe presentar ante la naviera un certificado de existencia y representación legal vigente, fotocopia del NIT, RUT y todas las certificaciones concedidas por entidades externas a la organización (ISO, BASC, etc.)

Después de tener la información anterior, la naviera procede a consultar el cliente y sus movimientos de carga, para lo que cuentan con una serie de bases de datos donde se encuentran registrados todos los clientes nacionales e internacionales. Una de esas bases de datos es las estadísticas de Quintero Hermanos, donde aparece información de cada cliente.

⁴⁰ COMEXPANDA. Tipo de contenedores sus usos y dimensiones. [en línea] [Consulta: 9 de Abril de 2014] Disponible en: <http://www.comexpanda.com/es/portafolio-contenedores/>

Igualmente, se hace una revisión en la lista Clinton la cual se le conoce como "lista negra" de empresas y personas, ya que investigan vínculos con dineros provenientes del narcotráfico en el mundo.

8.3 PASO 3: ENVIO DE LA COTIZACIÓN AL CLIENTE

En la cotización que la naviera envía por correo electrónico al cliente, se encuentran ítems como: la vigencia de la tarifa, el puerto de origen y el de destino, el tipo de carga, valor flete internacional dependiendo del tipo de contenedor a utilizar, y los recargos, dependiendo del destino de la carga.

Recargos:

- BAF (Bunker adjustment Factor): combustible.
- CAF (Currency adjustment Factor): Relaciona el dólar con la moneda del país destino de la carga.).
- THC (Terminal Handling Charge): Manejo portuario (Demoras en puertos, etc).⁴¹

8.4 PASO 4: ACEPTACIÓN DE LA COTIZACIÓN POR PARTE DEL CLIENTE

Cuando el cliente revisa detalladamente la cotización, y decide aceptarla, ya que se ajusta a su capacidad, entra a evaluar igualmente los tiempos de tránsitos ofrecidos por la naviera, la disponibilidad de contenedores la seguridad que ofrece para la carga, el servicio prestado, la agilidad de respuesta de los correos, y los días libres que ofrecen.

⁴¹ Universidad Pontificia Bolivariana U.P.B. Transporte Marítimo. Marzo de 2012. [en línea] [consulta: 31 de Mayo de 2014] Disponible en: <http://syscomer.files.wordpress.com/2012/02/transporte-marc3adtimo1.pdf>

8.5 PASO 5: ASIGNACIÓN DE LA RESERVA POR PARTE DE LA LÍNEA NAVIERA

Aquí, la Línea Naviera asigna la reserva, es decir, un espacio dentro uno de los buques pertenecientes a esta, donde se realizará el transporte de la carga.

Para solicitar la reserva se debe entregar como mínimo la siguiente información:

- Nombre del exportador (Shipper)
- Nombre del consignatario o importador (consignee)
- Nombre del agente (Broker)
- Descripción del producto
- Cantidad y peso
- Tamaño del embarque
- Condiciones de manejo de la carga si es perecedero
- Información de los fletes (Pre- paid) o pagaderos en el destino (Collect)⁴²

8.6 PASO 6: RETIRO DEL CONTENEDOR VACÍO

Las Líneas Navieras tienen diferentes lugares donde guardan los contenedores vacíos disponibles para los clientes, a esos lugares se les denominan patios, los cuales se encuentran en los puertos o en unas zonas especiales al interior del

⁴² Universidad Pontificia Bolivariana U.P.B; Transporte Marítimo. Marzo de 2012. [en línea] [consulta: 31 de Mayo de 2014] Disponible en: <http://syscomer.files.wordpress.com/2012/02/transporte-marc3adtimo1.pdf>

país. Es aquí donde la naviera retira el contenedor vacío que se le asignará al cliente.

8.7 PASO 7: ENTREGA AL CLIENTE EL CONTENEDOR

La Línea Naviera, hace la entrega del contenedor vacío al cliente en el lugar de destino para ser llenado con la mercancía que se desea transportar.

En el momento que el cliente reciba el contenedor, debe realizar el pago de un depósito, el cual servirá de garantía para la naviera, en caso de que el contenedor sea devuelto por el cliente en mal estado o con moras, es decir, sucio, oxidado, con averías etc. En este caso, la naviera descontará del depósito, el costo correspondiente a la reparación del contenedor.

8.8 PASO 8: EMPAQUE Y EMBALAJE DE LA MERCANCÍA POR PARTE DEL CLIENTE

En el punto de fábrica, el cliente realiza el correspondiente llenado del contenedor con la mercancía. Se debe ser muy cuidadoso con la manipulación de la carga para no causar pérdidas o daños de la misma, es por esto, que se debe realizar una adecuada preparación de la carga, para optimizar la utilización de las unidades de carga y eliminar los costos innecesarios en el transporte. Es importante también cumplir con las exigencias aduaneras sobre el embalaje dependiendo del tipo de carga.

8.9 PASO 9: TRASLADO DE LA CARGA AL TERMINAL DE EMBARQUE

Cuando se traslada el contenedor lleno al terminal de embarque, este pasa por unos procedimientos dentro del terminal. Un procedimiento es que puede ser enviado a los patios a la espera de ser embarcado en el buque correspondiente.

Además, los contenedores son sometidos a unas inspecciones por las entidades aduaneras, como son la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), Policía Antinarcóticos y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA). Estas entidades realizan inspecciones físicas, pero también pueden someter al cliente a inspección

documentaria, donde solo se revisarán los documentos entregados por el cliente, esto es realizado con el fin de controlar y supervisar las actividades portuarias.

8.10 PASO 10: EMISIÓN DEL CONOCIMIENTO DE EMBARQUE B/L

Los encargados de emitir el B/L son los transportistas, es decir, las navieras o bien el capitán del buque o un agente designado por el mismo. A instancia de los exportadores o de sus agentes de aduanas, se suelen emitir tres o cinco ejemplares originales de B/L, pero, el que tenga el B/L original, es el acreedor o dueño de la mercancía.

El emisor del B/L lo envía al exportador normalmente a través de su agente de carga. Los exportadores deben remitir posteriormente el B/L original a los importadores (vía bancos o junto con la mercancía) para que éstos (o sus agentes de carga) puedan retirar las mercancías en el puerto de destino.

El B/L incluye los siguientes elementos:

- **Partes contratantes** (naviera o armador, consignatario de buques, cargador (-shipper”) y destinatario de la mercancía (-consignee”).
- **Nombre del buque**
- **Número de viaje**
- **Puerto de carga**
- **Puerto de descarga**
- **Descripción de la mercancía a transportar** (con las marcas y números de sus embalajes).
- **Numeración de contenedores** (si la mercancía va contenedorizada).

- **Peso bruto y volumen de la mercancía**
- **Flete a satisfacer:** indicación si el flete es pagadero en origen (–prepaid”) o en destino (–collect”).
- **Lugar y fecha de emisión del documento** (puerto de carga y momento en que se efectúa la carga).
- **Número de originales del B/L emitidos por el consignatario de buques**⁴³

8.11 PASO 11: OPERADOR PORTUARIO

Los operadores portuarios, son empresas especializadas en la prestación de servicios en los puertos, directamente relacionados con la entidad portuaria; estas entidades se encargan de realizar todo el diligenciamiento documental y logístico en puerto, entre los que se encuentra, la verificación y entrega del B/L, la SAE (Autorización de Embarque) y al selectividad y la emisión de los documentos finales de embarque.

8.12 PASO 12: TRANSPORTE DE LA CARGA

Después de tener todos los documentos listo y aprobados, se realiza el cargue de la mercancía para su traslado. Antes de que el buque realice el zarpe, se debe hacer una revisión documental para confirmar quien recibe la carga en destino, y en caso de que el flete sea pagado por el destinatario, saber a quién se le va a cobrar.

8.13 PASO 13: ENTREGA EN LUGAR CONVENIDO

⁴³ Conocimiento de embarque marítimo. 16 de Enero de 2008. [en línea] [Consulta: 10 de Abril de 2014] Disponible en: http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/conocimiento/embarque/maritimo/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_cidIL_954961_ctylL_139_scidN_954961_utN_3.aspx

Dependiendo del término de negociación seleccionado, la carga será entregada en el lugar de destino, que puede ser en un lugar convenido dentro del puerto de destino o en la empresa del comprador o destinatario.

9. EFICACIA EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN DEL TRANSPORTE MARÍTIMO EN COLOMBIA.

El proceso de negociación internacional de fletes en Colombia, es un proceso largo, dispendioso y muy complejo, debido a la gran cantidad de procedimientos que se deben realizar para poder culminarlo. Es claro, que cualquier persona natural o jurídica puede realizar un proceso de exportación y/o importación en Colombia, no obstante, debe tener claro los requisitos para ejercer como exportador o importador. En la mayoría de los casos, al no solicitar ayuda de personas expertas en el tema, hace que algunos usuarios incurran en errores por falta de información acerca del gran número de regulaciones internacionales y aduaneros a las cuales se encuentran sujetos los procesos de exportación e importación en Colombia.

Uno de los errores, el cual desencadena muchos otros, es no tener un amplio conocimiento del tipo de producto o mercancía que va a comercializar. Al no tener claras las características exactas del producto, no se podrá identificar su partida arancelaria, dentro del arancel de aduanas. Esto tiene un costo, el cual puede ser solicitado ante la DIAN. De igual manera, conocer el producto que se va a vender, ayuda a encontrar el mercado potencial en el exterior, el cual se espera tenga una alta participación y rotación. Igualmente, es importante, puesto que de acuerdo al tipo de producto, existen regulaciones internacionales en los países de origen y destino, en cuanto a envasado, etiquetado y embalaje del producto, es por eso, que se deben estudiar claramente las regulaciones de cada país para no incurrir en sobrecostos de la mercancía; hay que tener en cuenta que las reglas internas son muy variables, por lo que se debe actualizar constantemente y verificar que cambios han tenido y de qué manera puede afectar el proceso.

El desconocimiento de los términos internacionales de comercio (INCOTERMS), es otro de los errores muy frecuentes que cometen las personas en el momento de exportar o importar. Esto se debe a que en algunas ocasiones no tiene claridad de las responsabilidades, riesgos y obligaciones que tiene cada termino, en otras ocasiones, las personas no se actualizan de los cambios que presentan los términos cada diez años aproximadamente; todo esto genera inconvenientes entre las partes involucradas, puesto que no tienen clara su función.

El desconocimiento y no utilización de los mecanismos y/o entidades de apoyo a los usuarios del comercio exterior, hace que con frecuencia existan demoras e incumplimientos en el diligenciamiento de los documentos y requisitos de las autoridades aduaneras y sanitarias, lo que ocasiona un incumplimiento en el contrato pactado anteriormente.

De igual manera, con la líneas navieras se presenta un error muy común que es cuando no se tiene claridad en la vigencia de la tarifa suministrada por esta, puesto que terminado ese tiempo, la tarifa puede aumentar o disminuir dependiendo del destino o la TRM vigente, esto puede generar sobrecargos, por lo tanto es muy importante dejar cada uno de los puntos claros para no tener futuros problemas.

Asimismo, es importante hacer una investigación amplia para hacer una correcta selección de la empresa encargada del transporte de la mercancía dentro de la ciudad de origen, del puerto de origen al de destino y dentro de la ciudad de destino. Así que, es importante conocer las rutas, frecuencias, tiempos de tránsito, servicios flexibilidad en las tarifas, etc. para seleccionar la más adecuada dependiendo de las necesidades y capacidades del cliente, debido a que, constantemente se hace una elección equivocada de esta empresa.

10. CONCLUSIONES

El proceso de internacionalización para las empresas colombianas sigue siendo complicado, y esto se hace evidente con las cifras presentadas por el DANE y analizadas por PROEXPORT, donde muestra que las exportaciones de productos no mineros sin café aumento en un 2.3% en el 2013 con relación al 2012, las exportaciones de productos mineros y café disminuyó en 2.2% en el mismo año, haciendo que en total las exportaciones colombianas disminuyeran en 3.6%. Hay muchos factores que influyen en esto, uno de estos es la exploración inadecuada o insuficiente de los mercados internacionales, esto hace que no se aprovechen las oportunidades en mercados más amplios, sino que se convierta en una desventaja para la empresa disminuyendo su competitividad.

Evidentemente, el proceso de exportación o importación está sujeto a una gran cantidad de regulaciones, leyes, restricciones internacionales como nacionales, lo que en muchas ocasiones se convierte en una causa para que los empresarios Colombianos se abstengan de expandir sus empresas en los mercados internacionales, dejando de aprovechar los diferentes acuerdos comerciales que tiene Colombia con el resto del mundo.

En Colombia, existen cuatro Sociedades Portuarias Regionales principales y un terminal de contenedores especializado, ubicado en el puerto de Buenaventura. De las cuatro Sociedades Portuarias Regionales principales, tres de ellas son multipropósitos, es decir, que cuentan con una infraestructura y tecnología especializada para recibir y despachar cualquier tipo de carga. De ahí, el gran número de líneas navieras que arriban a los puertos, lo que quiere decir que, los usuarios tienen una variedad de opciones para seleccionar la línea naviera que mejor se ajuste a los requerimientos del cliente.

De igual manera, existen diferentes tipos de contratos en el proceso de contratación del flete marítimo internacional, estos contratos deben ser previamente estudiados de manera minuciosa, puesto que, así como pueden ser una ayuda para las partes involucradas, se puede convertir en una grave equivocación si no se acuerdan claramente las responsabilidades de cada una de las partes involucradas con el compromiso que realizarán. Después de tener claro el tipo de contrato a acordar, se podrán estipular claramente todas condiciones del tipo de transporte a contratar para transportar la carga.

Si el cliente, tiene claridad del proceso que se debe realizar en la contratación del flete marítimo internacional, este puede hacerlo más corto y económico, realizando

todo el proceso mediante la contratación personalizada de la línea naviera y solicitar la cotización de la tarifa; de lo contrario, la mejor opción es hacer la contratación de un agente de carga internacional, el cual ayudará a realizar todo el agenciamiento y acompañamiento logístico que el cliente necesita, a medida que aclara sus dudas y perfecciona sus conocimientos.

Como se mencionó anteriormente, una de las partes más importantes del proceso de negociación internacional del flete marítimo es el contrato de compraventa internacional, donde se debe acordar entre las partes involucradas el término de negociación INCOTERM con el cual se realizara el proceso de exportación o importación; actualmente, existen 11 términos de negociación que fueron los modificados en el año 2010 que son el término FAS, FOB, CFR y CIF, son utilizados principalmente cuando el medio de transporte a contratar es marítimo, mientras que, el término EXW, FCA, CPT, CIP, son utilizados cuando la mercancía será transportada por vía aérea o por una combinación de transporte (multimodal), y por último los términos DAT, DAP, DDP pueden ser utilizados, cuando se contrata cualquier medio de transporte.

Por otra parte, hay que tener presente todas las autoridades que intervienen en el proceso de exportación o importación que son la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), Policía Antinarcóticos y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), estas autoridades trabajan de forma conjunta para controlar y supervisar las operaciones de comercio exterior dentro de los diferentes puertos, lo que ayuda a conservar la legalidad y el correcto funcionamiento de las actividades portuarias. Una desventaja de esto, es que se deben diligenciar muchos documentos y aprobaciones para poder enviar la carga.

Por otra parte, tenemos claro que la globalización es un proceso que presenta oportunidades, riesgo y desafíos para las grandes pequeñas y medianas empresas. Tras el avance de la globalización, todas las empresas en especial las PYMES, han accedido a avances en las TIC, se han integrado a nuevos mercados y en algunos casos, han encontrado la oportunidad de internacionalizarse y crecer a nivel nacional e internacional, lo que ha contribuido al desarrollo del país. Por tanto, teniendo en cuenta la importancia del comercio exterior para las PYMES, es importante que estos empresarios tengan un pleno conocimiento de todo lo relacionado con el transporte marítimo, debido a que es la mejor y más cómoda opción que tiene para poder exportar o importar sus mercancías, gracias a las grandes ventajas que este medio de transporte tiene, entre las cuales está, la seguridad y los bajos costos que este ofrece, lo que les permite a estas pequeñas y medianas empresas poder financiar el proceso con el presupuesto de la misma.

Es importante también mencionar, teniendo en cuenta lo anterior, que usualmente, las PYMES en Colombia exportan bajo la modalidad de LCL, es decir, exportan pequeñas cantidades las cuales son consolidadas o agrupadas en un contenedor con otros tipos de mercancías de otros exportadores. Para esto, es muy beneficioso para estas empresas, hacer uso del transporte marítimo, debido a su bajo costo, pero es importante tener muy claro el debido proceso que se debe realizar, para no incurrir en sobrecostos de la mercancía, los cuales pueden terminar encareciendo el producto.

Los errores más frecuentes cometidos por las PYMES, y en general por la gran mayoría de las empresas en Colombia, se deben en algunas ocasiones por la desinformación o por el mal manejo que se le da a la información recolectada, lo que ocasiona, mayores costos y en otras ocasiones pérdida definitiva de la mercancía; esto se debe a la falta de asesoría o elaboración de guías para los usuarios del comercio exterior, en las cuales puedan apoyarse para poder realizar un proceso correcto.

11. RECOMENDACIONES

Como sea hecho énfasis anteriormente, uno de los pasos más importantes y con mayor dificultad, es seleccionar el término de negociación INCOTERM, es por esto, que deben ser muy bien estudiados con anterioridad para acordar entre las partes el término que mejor se ajuste, dependiendo de sus capacidades, conocimiento y necesidades. Por ende, lo más recomendable y usual, es vender o comprar con un término donde el exportador haga todo el procedimiento en el lugar de origen y el importador todo el procedimiento en lugar de destino, debido a que cada una de las partes tiene conocimiento de las regulaciones internas de cada país.

Es importante tener presente y cumplir con los tiempos estipulados para el envío o entrega de documentos, para no retrasar el proceso, lo cual puede traer sobrecargos por excederse de los días libres adicionales otorgados al cliente.

En muchas ocasiones los errores cometidos son por desconocimiento o inconsistencia en la información suministrada, por esta razón, es muy importante, antes de iniciar la internacionalización de la empresa, estudiar en profundidad todo lo relacionado con el proceso de exportación e importación evitando los errores que generan sobrecargos al proceso, los cuales encarecerán el producto final que será vendido al cliente.

Teniendo en cuenta todo lo mencionado anteriormente, es muy importante difundir la guía práctica diseñada con base a todas las investigaciones realizadas, puesto que es fundamental informarse con datos verídicos y actualizados que permitan, no solo a los empresarios colombianos usuarios del comercio exterior, poder exportar o importar sus mercancías, sino también que servirá de ayuda para que los estudiantes y personas naturales puedan informarse un poco más de todo lo relacionado al transporte marítimo.

Igualmente, sirve como incentivo, para que las personas naturales puedan interesarse en realizar un proceso de importación o exportación adecuado, obteniendo así una forma de generar ingresos propios, con el fin de crecer y comercializar, en un futuro, a gran escala. Es importante también, que los estudiantes que se encuentran en proceso de formación, puedan tener acceso a esta guía, con la cual podrá enriquecer sus conocimientos, de forma práctica y sencilla, al mismo tiempo que les sirve de base para realizar consultas relacionadas con el tema. De esta forma, queda claro, que si se informa a toda la población en el presente, se evitara grandes problemas en el futuro.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta de Valencia Zenaida María. Regulación de los servicios de transporte en Colombia y Comercio Internacional. 23 de Agosto de 2004. [en línea] [consulta: 11 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: https://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/DEE/Archivos_Economia/265.pdf

Administrador. LAS REGLAS DE HAMBURGO SOBRE EL TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS. 22 de Diciembre de 2011. [en línea] [consulta: 25 de Febrero de 2014] Disponible en internet: http://www.tesisproyectos.com/index.php?option=com_content&task=view&id=1249

Anónimo. Apuntes de Coyuntura. El transporte marítimo en los tiempos de la globalización. 8 de Agosto de 2004. [en línea] [consulta: 12 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/72/11/nota0804.pdf>

Anónimo. Convenio de las Naciones Unidas sobre el Transporte Marítimo de Mercancías, 1978 Hamburgo. 31 de Marzo de 1978. [en línea] [consulta: 17 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.dipublico.com.ar/10855/convenio-de-las-naciones-unidas-sobre-el-transporte-maritimo-de-mercancias-1978-hamburgo-31-de-marzo-de-1978/>

Anónimo. Síntesis de la Legislación de la UE. Convenio de Rotterdam sobre comercio internacional de productos químicos peligrosos. [en línea] [consulta: 17 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: http://europa.eu/legislation_summaries/environment/cooperation_with_third_countries/l21281_es.m

Atilas Nin Pedro J. Las Reglas de la Haya de 1924 VS Las Reglas de Hamburgo de 1978. [en línea] [consulta: 13 de septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.fitac.net/noticias/documents/comparareglas.pdf>

Ayrton Lazaro. LAS REGLAS DE ROTTERDAM – TRANSPORTE MARÍTIMO INTERNACIONAL. 25 de Julio de 2013. [en línea] [consulta: 26 de Febrero de

2014] Disponible en internet: <http://thesmadruga2.blogspot.com/2013/07/reglas-de-rotterdam-transporte-maritimo-internacional.html>

Capítulo I: Teorías del Comercio Internacional. [en línea] [consulta: 15 de Febrero de 2014] Disponible en internet: <http://www.fder.edu.uy/contenido/rrii/contenido/curricular/comercio-matutino/unidad-v-grupo-matutino/teorias-del-comercio-internacional-material-de-apoyo.pdf>

Código de Comercio de Colombia. Decreto 410 de 1991. [en línea] [consulta 25 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.camaradorada.org.co/documentos/Codigo%20Comercio.pdf>

COMEXPANDA. Tipo de contenedores sus usos y dimensiones. [en línea] [consulta: 9 de Abril de 2014] Disponible en internet: <http://www.comexpanda.com/es/portafolio-contenedores/>

Conocimiento de embarque marítimo. 16 de Enero de 2008. [en línea] [consulta: 10 de Abril de 2014] Disponible en internet: http://azure.afi.es/ContentWeb/EmpresasUnicaja/conocimiento/embarque/maritimo/contenido_sidN_1052425_sid2N_1052384_cidIL_954961_ctylL_139_scidN_954961_utN_3.aspx

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Estadísticas de carga de las Importaciones y Exportaciones en Colombia. Enero – Diciembre de 2011/2010. [en línea] [consulta: 28 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: http://www.dian.gov.co/descargas/cifrasysgestion/EEconomicos/Productos_y_Servicios/EstadisticasCarga/Documento_Carga_Impo_Expo_enero_diciembre_2010_2011.pdf

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. Manual Proceso Importación – Carga V 1. 6. Bogotá. Mayo 2010. [en línea] [consulta: 9 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: www.dian.gov.co/descargas/cargaimportacion/manualcarga.pdf

El mundo del comercio internacional. Definición de Agente de Carga Internacional ACI. 12 de Marzo de 2009. [en línea] [consulta: 9 de Abril de 2014] Disponible en

internet: <http://elmundocomercial.blogspot.com/2009/03/definicion-de-agente-de-carga.html>

Fabián Andrés Mejía Espinal. Foro: ¿Cómo realizar una exportación?. [en línea] [consulta: 27 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <https://www.icesi.edu.co/icecomex/images/stories/pdfs/foro%20-%20cmo%20realizar%20una%20exportacin.pdf>

Fernández Muños Luis. Evolución del transporte marítimo internacional aplicación al mediterráneo occidental. [en línea] [consulta: 31 de Mayo de 2014] Disponible en internet: http://www.asesmar.org/conferencias/documentos/doc_semana27/capitulo2.pdf

Formas de pago internacional. Cargas y tipos de carga. 26 de Enero de 2008.[en línea] [consulta: 9 de Abril de 2014] Disponible en internet: <http://uvmsurliciee.blogspot.com/2008/01/carga-y-tipos-de-carga.html>

González Blanco Raquel. Diferentes Teorías del Comercio Internacional. Enero-Febrero 2011. [en línea] [consulta: 16 de Febrero de 2014] Disponible en internet: http://www.revistasice.com/cache/pdf/ice_858_103-118__9f7a85dc90a777675e3e806341418974.pdf

Guzmán Escobar José Vicente. El contrato de transporte marítimo de mercancías bajo conocimiento de embarque. Universidad Externado de Colombia. Bogotá 2007 [consulta: 28 de Febrero de 2014]

Hernández Sampiere Roberto, Fernández Collado Carlos, Baptista Lucio Pilar. Metodología de la investigación. Quinta Edición. México. 2010. MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. [en línea] [consulta: 28 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://es.scribd.com/doc/128388881/Metodologia-de-La-Investigacion-Sampieri-y-Fernandez-5ta-Edicion>

Lázaro Ayrton. Las Reglas de Visby – Transporte Marítimo Internacional. 22 de Julio de 2013. [en línea] [consulta: 18 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://thesmadruga2.blogspot.com/2013/07/las-reglas-de-visby-transporte-maritimo.html>

LegiComex. Incoterms 2010. [en línea] [consulta: 10 de abril de 2013] Disponible en internet: <http://www.legiscomex.com/Comunicacion/r/rep-comercio-internacional-ene19-2011/rep-comercio-internacional-ene19-2011.asp?paisingreso=col>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Guía de orientación al usuario del transporte acuático. Septiembre de 2009. [en línea] [consulta: 6 de Marzo de 2014] Disponible en internet: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/188937685rad43065.pdf>

Pino Alejandro. Top 10, los puertos más importantes de América Latina. Revista de Logística. [en línea] [consulta: 16 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: http://www.revistadelogistica.com/n5_top10.asp

Portafolio. Movimiento de carga en los puertos creció 5,5% en el 2013. Marzo 2 de 2014. [en línea] [consulta: 6 de marzo de 2014] Disponible en internet: <http://www.portafolio.co/economia/movimiento-carga-puertos-2013>

Porter E. Michael. La ventaja competitiva de las naciones. Revista Facetas N° 91. 1/91. [en línea] [consulta: 19 de Febrero de 2014] Disponible en internet: http://www.academia.edu/2917951/La_ventaja_competitiva_de_las_naciones

Principales teorías del comercio internacional. [en línea] [consulta: 16 de Febrero de 2014] Disponible en internet: http://catedrahenryheligg.bligoo.com.co/media/users/18/921400/files/198293/3._Principales_teor_as_del_comercio_internacional.pdf

Proexport Colombia. Cartilla Transporte marítimo para Exportación. 2008. [en línea] [consulta: 9 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: www.mtc.gob.pe/portal/consultas/cid/boletines_cid/18.../cartilla.pdf

PROEXPORT COLOMBIA. Dirección de Información Comercial. Análisis de Exportaciones Colombianas 2013. Febrero de 2014. Bogotá. [en línea] [consulta: 6 de Abril de 2014] Disponible en internet: <http://www.proexport.com.co/publicaciones-proexport/informe-turismo-inversion-y-exportaciones>

República de Colombia. Decreto 804 de 2001. 8 de mayo de 2001.

República de Colombia. Gobierno Nacional. Ley 336 de 1996. [en línea] [consulta: 24 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=346>
Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura S.A. ABC del comercio. [en línea] [consulta: 15 de Septiembre de 2013] Disponible en internet: <http://www.sprbun.com/informacion-para-comercio-exterior/abc-del-comercio.php>

Universidad Pontificia Bolivariana U.P.B. Transporte Marítimo. Marzo de 2012. [en línea] [consulta: 31 de Mayo de 2014] Disponible en internet: <http://syscomer.files.wordpress.com/2012/02/transporte-marc3adtimo1.pdf>

ANEXOS

ANEXO A. MOVIMIENTO DE CARGA MARÍTIMA EN LOS PUERTOS COLOMBIANOS

TRÁFICO PORTUARIO MARÍTIMO EN COLOMBIA

ENERO-DICIEMBRE 2013						UNIDADES EN TONELADAS			
SOCIEDAD PORTUARIA	IMPO	EXPO	IMPO+EXPO	CABOTAJE	FLUVIAL	TRANSB.	TRANSITO INTERNAL	TRANSIT.	TOTAL TRAFICO PORTUARIO
ZONA PORTUARIA BARRANQUILLA									
BARRANQUILLA INTERNACIONAL TERMINAL COMPANY S.A.	27.406,00	0,00	27.406,00	0,00	0,00				27.406,00
COMPAÑÍA DE PUERTOS ASOCIADOS S.A.	248.405,00	634.443,00	882.848,00	4.088,00	0,00				886.936,00
MONOMEROS COLOMBO VENEZOLANOS S.A.	440.668,95		440.668,95	0,00	0,00				440.668,95
PALERMO SOCIEDAD PORTARIA S.A.	1.014.329,07	235.213,04	1.249.542,11	3.513,03	0,00	13.308,75	4.754,42		1.271.118,31
SOCIEDADPORTUARIA DE PARLEMO S.A.			0,00	0,00	38.452,00				38.452,00
SOCIEDAD PORTUARIA MICHELLMAR S.A.	7.459,00	23.964,45	31.423,45	0,00	0,00				31.423,45
SOCIEDAD PORTUARIA PORTMAGDALENA S.A.	795.405,00	1.882.059,00	2.667.464,00	0,00	0,00				2.677.464,00
SOCIEDAD PORTUARIA SIDUPOORT S.A.	46.203,87		46.203,87	0,00	0,00	7.492,00	558,00	0,00	46.203,87
SPR BARRANQUILLA	2.818.955,00	1.232.861,00	4.051.816,00	21.364,00	0,00			52.676,00	4.081.230,00
VOPAK S.A.	95.536,00	117.471,00	213.007,00	0,00	0,00				265.683,00
TOTAL ZONA PORTUARIA BARRANQUILLA	5.494.367,89	4.126.011,49	9.610.379,38	28.965,03	38.452,00	20.800,75	5.312,42	52.676,00	9.766.585,58
ZONA PORTUARIA BUENAVENTURA									
COMPAÑÍA DE PUERTOS ASOCIADOS S.A.	1.015.006,71		1.015.006,71	0,00	0,00				1.015.006,71
GRUPO PORTUARIO S.A.	411.917,81	1.043.770,88	1.445.697,69	0,00	0,00			0,00	1.445.697,69
LIZCAMAR LTDA.			0,00	2.674,10	0,00				2.674,10
S.P. TERMINAL DE CONTENEDORES DE BTURA TCBUEN S.A.	2.254.204,92	933.996,17	3.188.201,09	0,00	0,00				3.188.201,09
SOCIEDAD DE CEMENTERAS ASOCIADAS	72.560,00		72.560,00	0,00	0,00				72.560,00
SPR BUENAVENTURA	7.849.092,79	2.226.767,02	10.075.859,81	0,00	0,00	493.485,04		19.660,13	10.589.004,98
TOTAL ZONA PORTUARIA BUENAVENTURA	11.602.782,23	4.204.534,07	15.797.325,30	2.674,10	0,00	493.485,04	0,00	19.660,13	16.313.144,57
ZONA PORTUARIA CARTAGENA									
ALGRANEL S.A.	129.245,00	28.581,00	157.826,00	0,00	0,00				157.826,00
ARGOS S.A.	10.725,14	915.326,57	926.051,71	0,00	0,00				926.051,71
COMPAÑÍA DE PUERTOS ASOCIADOS S.A.	1.237.891,00	131.954,00	1.369.845,00	51.267,00	466,00		731.641,00	2.079,00	2.155.298,00
EMPRESA COLOMBIA DE PETRÓLEOS	1.310.194,00	5.781.927,94	7.092.121,94	0,00	0,00		10.343,00	62.236,00	7.164.700,94
MOBIL DE COLOMBIA S.A.	47.820,19		47.820,19	0,00	0,00				47.820,19
OIL TANKING COLOMBIA S.A.	182.479,00		182.479,00	0,00	0,00		465,00		182.994,00
PUERTO BUENAVISTA S.A.	171.058,60		171.058,60	18.426,05	0,00				189.484,65
PUERTO DE MAMONAL S.A.	207.443,00	450.777,00	658.220,00	0,00	0,00				658.220,00
REFINERÍA DE CARTAGENA S.A.			0,00	1.312,00	0,00			60,00	1.372,00
SOCIEDAD PORTUARIA BAVARIA S.A.	230.037,00	15.002,00	245.039,00	0,00	0,00				245.039,00
SOCIEDAD PORTUARIA CENTRAL DE CARTAGENA S.A.	14.180,88		14.180,88	14.249,30	0,00				28.430,18
SOCIEDAD PORTUARIA DE LA COSTA ATLÁNTICA S.A.			0,00	75.723,30	0,00				75.723,30
SOCIEDAD PORTUARIA DEL DIQUE		367.365,00	367.365,00	332.882,02	0,00				700.247,02
SOCIEDAD PORTUATIA DEXTON S.A.	35.303,07		35.303,07	0,00	0,00				35.303,07
SOCIEDAD PORTUARIA OLEFINAS Y DERIVADOS S.A.	726.413,71		726.413,71	0,00	0,00				726.413,71
SPR CARTAGENA	1.396.181,48	1.304.991,06	2.701.172,54	0,00	0,00		10.138.194,87		12.839.367,41
TERMINAL DE CONTENEDORES DE CARTAGENA	1.462.428,15	778.487,02	2.240.915,17	0,00	0,00		4.002.702,23		6.243.617,40
TRANSMARSYP			0,00	65.302,91	0,00				65.302,91
TRANSPETROL S.A.			0,00	679,42	0,00				679,42
VOPAK S.A.	36.822,00		36.822,00	24.890,00	0,00				61.712,00
TOTAL ZONA PORTUARIA DE CARTAGENA	7.198.222,22	9.774.411,59	16.972.633,81	584.732,00	466,00	0,00	14.883.346,10	64.375,00	32.505.602,91

SOCIEDAD PORTUARIA	IMPO	EXPO	IMPO+EXPO	CABOTAJE	FLUVIAL	TRANSB.	TRANSITO INTERNAL	TRANSIT.	TOTAL TRAFICO PORTUARIO
ZONA PORTUARIA CIENAGA									
AMERICAN PORT COMPANY		2.184.665,42	21.874.665,42	0,00					21.874.665,42
S.P. RIO CORDOBA S.A.		3.428.239,28	3.428.239,28	0,00					3.428.239,28
SOCIEDAD PORTUARIA PUERTO NUEVO S.A.		14.658.859,75	14.658.859,75	0,00					14.658.859,75
TOTAL ZONA PORTUARIA CIENAGA	0,00	20.271.764,45	39.961.764,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	39.961.764,45
ZONA PORTUARIA SANTA MARTA									
C.I. PORDUCTOS DE COLOMBIA S.A.		2.661.120,90	2.661.120,90						2.661.120,90
EMPRESA COLOMBIA DE PETRÓLEOS	3.916.614,00		3.916.614,00						3.916.614,00
SPR SANTA MARTA	2.434.293,00	251.005,00	4.944.348,00	263,00		6.427,00			4.951.038,00
TOTAL ZONA PORTUARIA SANTA MARTA	6.350.907,00	2.912.125,90	11.522.082,90	263,00	0,00	6.427,00	0,00	0,00	11.528.772,90
ZONA PORTUARIA TUMACO									
EMPRESA COLOMBIA DE PETRÓLEOS		844.607,59	844.607,59						844.607,59
ROMERO Y BURGOS Y CIA S. EN S.C.					1.220,86				1.220,86
SPR TUMACO		8.833,90	8.833,90	27.204,25					36.038,15
TOTAL ZONA PORTUARIA TUMACO	0,00	853.441,49	853.441,49	27.204,25	1.220,86	0,00	0,00	0,00	881.866,60
ZONA PORTUARIA GOLFO DE MORROSQUILLO									
COMPAÑIA DE PUERTOS ASOCIADOS S.A.	0,00	79.230,54	79.230,54	529,81	0,00				79.760,35
EMPRESA COLOMBIA DE PETRÓLEOS	0,00	17.840.601,60	17.840.601,60	0,00	0,00				17.840.601,60
OLEODUCTO CENTRAL S.A.	0,00	19.079.620,34	19.079.620,34	0,00	0,00				19.079.620,34
TOTAL ZONA PORTUARIA DE MORROSQUILLO	0,00	36.999.452,48	36.999.452,48	529,81	0,00	0,00	0,00	0,00	36.999.982,29
ZONA PORTUARIA DE SAN ANDRES									
SAN ANDRES PORT SOCIETY	111.209,33	100,77	111.310,10	102.917,49	0,00	0,00	0,00	0,00	214.227,59
ZONA PORTUARIA GUAJIRA									
S.P. DE LA PENÍNSULA S.A.									
PENSOPORT S.A.	32.940,79	0,00	32.940,79						32.940,79
SOCIEDAD CERREJÓN ZONA NORTE S.A.	593.375,00	33.044.757,00	33.638.132,00						33.638.132,00
TOTAL ZONA PORTUARIA GUAJIRA	626.315,79	33.044.757,00	33.671.072,79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	33.671.072,79
ZONA PORTUARIA TURBO									
SOCIEDAD PORTUARIA PUNTA DE VACA S.A.	0,00	0,00	0,00	13.953,26	0,00	0,00	0,00	0,00	13.953,26
ZONA PORTUARIA RIO MAGDALENA									
EMPRESA COLOMBIA DE PETRÓLEOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.087.629,00	0,00	1.087.629,00
PUERTO PIMSA S.A.	105.341,48	0,00	105.341,48	12.732,94	0,00	0,00	0,00	0,00	118.074,42
SOCIEDAD NAVIERA CENTRAL S.A.	0,00	0,00	0,00	0,00	1.260,00	0,00	0,00	0,00	1.260,00
TOTAL ZONA PORTUARIA RIO MAGDALENA	105.341,48	0,00	105.341,48	12.732,94	1.260,00	0,00	1.087.629,00	0,00	1.206.963,42
TOTAL	31.489.145,94	112.186.599,24	165.604.804,18	773.971,88	41.398,86	520.712,79	15.976.287,52	136.711,13	183.063.936,36

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE PUERTOS Y TRANSPORTE. Oficina de Planeación. Movimiento de carga en los puertos marítimos colombianos. Febrero 2014. Bogotá. [en línea] Disponible en: http://www.supertransporte.gov.co/super/Informe_Consolidado_Puertos/2013/Diciembre.pdf

ANEXO B. FORMULARIO DE ACTUALIZACIÓN DE DATOS Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE



FORMULARIO DE ACTUALIZACIÓN DE DATOS Y CONOCIMIENTO DEL CLIENTE CIRCULAR 0170 DEL 10 DE OCTUBRE DE 2002

En cumplimiento a lo dispuesto por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales mediante la Circular Externa 0170 del 10/10/02, les solicitamos diligenciar completamente este formulario con sus datos y entregarlo en nuestras oficinas anexándole la siguiente documentación requisito indispensable para llevar a cabo las operaciones de Comercio Exterior.

- Certificado de Existencia y Representación Legal Vigente
- Fotocopia del Nit
- Fotocopia del Rut
- Fotocopia del Certificado de la Norma ISO, BASC u Otras Certificaciones

1. Nombres y apellidos o Razón social				2. Identificación (CC o NIT)	
3. Dirección (sede principal y sucursales si las hay)		4. Ciudad	5. Teléfonos	6. Fax	7. Dirección electrónica
8. Apellidos y nombre de Representante(s) Legal(es)			9. Identificación	10. Dirección	
11. Actividad económica			12. Capital registrado		
13. Origen de los recursos					
14. Apellidos y nombre de las personas que realizan directamente las operaciones de comercio exterior		15. Identificación	16. Dirección		17. E-mail
18. Apellidos y nombre de las personas o entidades beneficiarias de las operaciones de comercio exterior		19. Identificación	20. Dirección		
21. Nombre los principales clientes		22. Identificación	23. Dirección		
24. Referencia Comercial		25. NIT	26. Teléfono		
27. Referencia Bancaria		28. Cuenta No	29. Teléfono		
30. Información Tributaria					
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> Grandes Contribuyentes Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> Retenedores IVA <input type="checkbox"/> ICA <input type="checkbox"/> Retención <input type="checkbox"/> </div>					
Declaro que la información aquí suministrada concuerda con la realidad y asumo plena responsabilidad por la veracidad de la misma. Yo, el firmante, portador de la cédula de ciudadanía indicada en este formulario afirmo que tanto mis actividades como mi profesión, ocupación u oficio son lícitos y los ejerzo dentro de los marcos legales. Me comprometo a actualizar, cuando sea necesario, los datos aquí consignados.			Firma del Representante Legal Fecha: _____		

NOTA: Si requiere mayor espacio para diligenciar la información por favor utilice una hoja adicional indicando el numeral correspondiente.



VERIFICACIÓN INFORMACIÓN DEL CLIENTE (espacio exclusivo para el Grupo Logística)									
La compañía se encuentra registrada en Cámara y Comercio	SI		NO		Observaciones:				
Coincide el representante legal de acuerdo al registro de cámara y comercio	SI		NO		Observaciones:				
Verificación referencia Comercial R ₁ :									
Verificación referencia Comercial R ₂ :									
Verificación referencia Bancaria R ₁ :									
Verificación referencia Bancaria R ₂ :									
VISITA A LAS INSTALACIONES									
La dirección suministrada por el cliente es correcta	SI		NO		La empresa cuenta con más sedes	SI		NO	
Cuales:									
La empresa cuenta con infraestructura tecnológica (Internet, computadores, fax, teléfonos móviles y fijos)	SI		NO		Observaciones:				
¿Desde hace cuanto tiempo se encuentran operando en estas instalaciones?: CREACION DE LA COMPAÑIA									
De acuerdo a lo observado, ¿se evidencia que la compañía se dedica a la razón social del Registro?	SI		NO		Observaciones:				
NOMBRE DEL REPRESENTANTE SWISSLOG LTDA					FIRMA			FECHA DE LA VISITA	